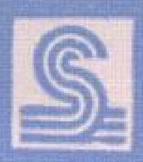
XIANDAISHEHUIXUEBIJIAOYANJIUCONGSHU

白领——美国的中产阶级

现代社会学比较研究丛书



〔美〕C·赖特·米尔斯 著

杨小东　等 译



现代社会学比较研究丛书

XIANDAISHEHUIXUEBIJIAOYANJIUCONGSHU

白领—美国的中产阶级

〔美〕C·赖特·米尔斯 著
杨小东 等 译

浙江人民出版社

WHITE COLLAR

The American Middle Classes

by C. Wright Mills

（根据纽约，牛津大学出版社1951年版1963年第十次印刷本译出）

白领——美国的中产阶级

〔美〕C·赖特·米尔斯著

杨小东等译

浙江人民出版社出版
(杭州市武林路125号)
浙江新华印刷二厂排版　浙江新华印刷厂印刷
浙江省新华书店发行
开本850×1168　1/32　印张12.625　插页3　字数290,000
1987年6月第1版　1987年6月第1次印刷
印数00 001—15,200

统一书号：3103·258　定价：2.70元

编者的话

社会学，几年前还只是刚刚“复活”的新学科，如今已经得到人们的普遍关注，从而进入了酝酿着重大突破和发展的新阶段。

我国已经把“国民经济发展战略”或计划改称为“国民经济和社会发展战略”或计划；学术界在讨论多学科研究时，也把社会学放到一个极其重要的位置；而我国经济体制改革的实际进程，更使人们日益深刻地认识到社会文化因素或非经济因素对改革成败的重大意义。

在世界范围内，不论是西方社会学还是发展中国家的社会学，无不呈现出与经济学、政治学、法学等互相融合的趋向，并且学科本身也在现实研究和理论思考两方面向更高的层次发展，有很多知识值得我们比较借鉴。

社会生活的实际要求推动着社会学的进步。

正是现实的推动，读者的需求和老一辈社会学家的热情扶持，才使我们有勇气编辑这套《现代社会学比较研究丛书》。

这里的“比较”，就是借鉴；“比较研究丛书”是借鉴的窗口。通过这套系列丛书，将把经过选择的外国社会学著作介绍给我国广大读者，让人们评头品足，去沩存

真，取其精华，弃其糟粕，进一步开拓思维空间，加强中外学术思想的沟通和交流，为中国的改革和发展，为中国的现代化事业服务。

《现代社会学比较研究丛书》的编撰工作以中青年社会学工作者为主体，在“现代社会学丛书编委会”指导下开展工作。

在出版事业空前繁荣，各学科丛书林立的今天，《现代社会学比较研究丛书》还是破土新芽，显得有些稚气。我们真诚希望广大读者成为丛书的批评家和赞助人，使这套稚气的丛书迅速成熟起来，成为我们大家的读书园地，并为推进新时期的中国社会学作出自己微薄的贡献。

这一切都依靠我们的共同努力。

一九八五年六月于北京

译 序

“白领”这个名词对我国广大读者来说，并不陌生。但是，“白领”这个概念的含义，以及与之有关的社会、经济、文化、历史因素有哪些，恐怕在国内还鲜为人知。“白领职业者”为什么会在20世纪的西方社会大量出现，这些人的出现给西方社会带来了哪些影响，关于“白领”的人员构成及其阶级阶层属性，关于“白领”阶层的生活方式及其政治态度等问题很难从国内已经出版的各种著作或译作中找到答案。

由于“白领”的出现是20世纪人类社会经济生活中的大事，它使雇佣劳动者的传统概念发生了实质性的变化，所以，对“白领”的认识，从某种程度上说，会使人便于把握当今世界各国，特别是西方各主要资本主义国家的社会发展脉络。

为了使我国社会科学工作者及广大的同好者能够对这个问题有所了解，我们翻译了美国著名社会学家C·赖特·米尔斯的《白领》，以飨读者。

该书于1951年首次问世，出版后即引起社会的广泛重视，并被公认为有关白领问题的权威之作。在其后12年中，为了满足社会各阶层的需要，该书重印10次，本书即根据其第10次印本（1963）译出。该书语言生动，资料详实，分析既严谨又不乏作者所极力提倡的“社会

学想象力”，使人读来常有未尽余兴之感。该书问世虽然已逾35载，但是由于作者的立足点较高，因而对我国广大读者来说，仍然具有新意。此外，值得一提的是，阅读本书并不需要多少社会学的专门知识，正象米尔斯的其他著作那样，只要对社会、经济和文化问题感兴趣的人，都可以读懂读通。

本书的翻译工作有5人参加。其中，导言及1—5节由杨小东译出，6—7节由郭晓蕙、宋丽娜译出，8—10节由丁健译出，11—15节由徐兆彤译出，全书的译校和定稿由杨小东完成。

译　者

一九八六年八月

目 录

第三章　生活方式

第四章　权力的行使方式

导　言

白领职业者悄无声息地步入了现代社会。不管他们的历史是怎样发展过来的，这历史中总没有任何惊世骇俗的事情；不管他们的共同利益是什么，这利益总不能使他们形成团结一致的力量；不管他们具有怎样的未来，这未来总不是他们自己创造的。如果说，这些人归根结底渴望的只是一个中间过程，那么，在没有中间过程可言的时代里，他们渴望的就是一个假想社会中的虚幻过程。这些人的内心是分裂的和支离破碎的；在外部的生活中，他们要依附于更强大的势力。纵使他们得到了行动的意志，由于缺乏组织性，其行为与其说是一场运动，倒不如说是由互不关联的竞争交织成的纠纷。作为一个群体，他们对任何人都没有威胁；作为个体，他们的生活方式很难说有什么独立性。所以，在尚未对这些人形成贴切的概念之前，他们只能被看成都市人群中为人熟知的那一类人。

然而，正是在这个白领世界里，我们才能找到20世纪生活的主要特征。由于他们在数量上日益表现出来的重要性，白领职业者已推翻了19世纪认为社会应由企业主和工资劳动者两部分人组成的预测。由于其生活方式的大众化，他们已改变了美国人的生活气息及其感受。在最为公开的形式中，他们传递和体验着许多具有我们这个时代特征的心理问题。不管采取哪种方式，任何位于主流中的理论派别都不会把这些问题漏掉。总

而言之，他们是一群新型的表演者，在供他们表演的舞台上，推出的都是20世纪的主要剧目：

在白领世界的顶层，工业界的元老们把任务移交给了公司的经理阶层。在政治家的身旁，系着领带，拎着公事包和计算尺的口齿伶俐的领薪水官员已摸进了政治的角斗场。这些顶层的管理者眼下支配着各个等级中默默无闻的中层管理者，招待员，挣薪水的工头，各州和联邦政府的农业及家政顾问，联邦调查员，以及受过法律训练的警方调查员。

在原有的专门职业中，医生，律师，工程师，都曾经是自由自在的，他们可以用自己的名字挂牌开业；在新的白领世界里，挣薪水的医务专家，法律事务所的小字辈，受命于公司的工程师已开始向自由职业的领导权提出了挑战。医学和法律这两种老职业仍占据着专业世界的顶层，但是今天在他们左右包围着他们的却是握有各种新技艺的男男女女。社会工程师(social engineer)和机械技师的种类有一打以上，还有大量的女助手(girl Fridays)，实验室助理，注册和未注册的护士，制图员，统计师和社会工作者。

在那些似乎有时还能和新社会在整体上保持一致的拍卖场里，有坐等上门的百货商店女售货员，四出活动的保险公司推销员，外放型推销员——帮助其他人远距离推销的广告员。爬到上面去的是电影明星和副总裁们，这些人认为他们自己"也只不过是些推销员，虽然可能比别人创造精神强一点。"呆在底层的是专售廉价品的商店店员，他们按照不变的价格出售日用品，唯一的希望就是早些离开这里找个什么人结婚去。

在办公室巨大的文件堆上，在各式各样的会计室里，会计师和购物代理人接替了人们过去自己进行的计算工作。在白领世界的较低层面上，办公室人员在大口大口地吞吐着文字，搬

进搬出着大堆的文件；这里有私人秘书和打字员，记帐员，出纳，文书——上千种各式各样的职员；这里有轻型机械师，自动仪表工，操作录音电话和名片印制机的职员；还有专管人们出入的接待员。

白领职业者的诸般形象已成为各主要工业国家文学创作的素材：汉斯·法拉达（Hans Fallada）创造了一个希特勒执政前的德国人——约翰内斯·宾尼贝格（Johannes Pinneberg）。作为一个深受通货膨胀和经济萧条之害的簿记员，宾尼贝格和他的老婆孩子在贫民窟里结束了一生，留下了没有解答的问题，“小人物，现在你们该怎么办呢?”——唯一可以给他提供支持的只有他的妻子，纯真善良，却又一贫如洗。J.B.普雷斯特利（Priestley）在《天使之路》（Angel Pavement）中描写了伦敦的一群受尽折磨而又得不到任何保障的白领职业者。这些人经受着生活的磨难：他们最渴望得到的恰恰是由于他们自身的状况而根本无法得到的。乔治·奥维尔（George Orwell）在《为了自由》（Coming Up for Air）当中，通过他笔下的波林先生——一个推销员，说出了或许能够代表这些人共同心理的东西。他说：“到处都有人在说工人阶级如何如何受苦的废话。我本人对此并不感到怎么难过……无产者受的若是体力方面的，他不干活的时候就是一个自由人。可是在那些灰暗的水泥墙板搭起来的斗室里，却坐着一些终日得不到自由的穷鬼。这种人只能在梦里寻找那种把老板推到井底下去，再往他身上扔煤块式的自由。当然，我们这种人的烦恼主要还在于我们都有些患得患失。”

《凯蒂·弗伊尔》（Kitty Foyle）大概是美国小说中与这些欧洲小说最为类似的一本。但是，它的女主人公却是一个

与前迥异的英雄！美国的白领职业者与欧洲不同，这些人的命运还是一个未知数。作为现代的霍雷肖·阿尔杰式的女英雄，凯蒂·弗伊尔（象她前面的爱丽斯·亚当斯那样）的志向是进入时代的主轨（Main Line）。故事在一个不景气的年代里结尾，这时的凯蒂一年能挣3,000美元，她打算购买所在公司的股票，并对要不要嫁给一个医生犹豫不决——他偏巧是个犹太人。当德国的海尔·宾尼贝格在晚得不能再晚的时候才突然发现了他的无产者妻子对其生活和政治命运的价值时，凯蒂·弗伊尔却在化妆品行业忙于从事美国式的追求。然而，25年以后，在美国的战后繁荣当中出现了威利·罗门——《推销员之死》里的英雄。这个白领人在商业上稳步地节节取得成功，但是这种成功却导致了他在生活上的彻底失败。弗雷德里克·沃思海姆（Frederic Wertham）对威利·罗门的梦曾发表过这样的议论："他的成功在于这个梦；他的失败也在于这个梦；他是为这个梦死去的。然而他为什么会有这样的梦呢？难道这种虚假的梦真是我们这个社会造成的？"

19世纪的农场主和商人一般被看成是一些坚韧不拔的个体——他们是自己的主人，是一些可以和任何人一样强的汉子。20世纪的白领职业者从来就没有过农场主那样的独立性，更谈不上商人式的发财机会。他们总属于一些别的什么人，如公司，政府，或军队；因此，他们也不可能凭借自己的力量来提高自身的地位。在美国的社会场景中，自主的企业主的没落和非自主的雇员的兴起，是和美国人心目中独立个体的衰落和小人物的大量涌现相并行的。

在一个充斥着各种巨大的丑恶势力的世界上，白领职业者很自然地具备着小人物应具备的一切优点和长处。他可能生活

在社会的底层，但他同时又令人欣慰地属于中产阶级。对他遇到的麻烦事寄予同情既容易又不会出什么差错；他对此几乎总是无能为力的。其他社会舞台上的表演者却不然，他们总是按照自身的利益行事，并要求这种利益得到政治上的支持，他们威胁说要发大财，并要不断进取。大亨们在萧条、战争、繁荣的正常节律中一如既往地经营着他们的巨型企业；工会的头面人物皱着粗重的眉头，不到这个国家满足了他的要求，他决不罢休；大农场主与参议院频繁地来往，以确保其利益的实现。但是这里面没有白领职业者。与其说这些人境地凄惨，不如说他们可怜，作为一个集团，他们徒劳地与非个人性通货膨胀进行搏斗，在慢性发作的苦难中，他们渴望得到美国式的快速升迁。他们被一些异己势力推来搡去，拖进一些莫名所以的运动；他们所处的位置往往属于最少依托和援助的一类。白领职业者是一些牺牲品式的英雄，他们作为小人物，从事的往往是一些并非出于自己本意的活动，他们默默无闻地在某个什么人的办公室或商店里工作着，从来都不许大声说话，和人顶嘴，或站着不干活。

当注意力从一般的小人物转向日常可以碰到的特定种类的白领职业时，人们心目中的白领形象就会发生这样那样的变化，而且往往会引起反感、同感，或同情大多都带有明显的恩赐成份，例如，“职员”这个词的先行词就很可能是“不过是个”云云。谁愿意和保险代理人聊天，或为讨厌的收帐人开开门呢？“大家都知道这些女推销员可能是些多么粗俗和令人嫌恶的人。”学校教师是生意人典型的取笑对象。家庭主妇对私人女秘书更难得抱什么好感——实际上，许多白领故事都取材于这些主妇对“办公室内人”的敌意。

这些是从上层的特定白领职业中得出的形象。但是在下

层，穷人的子女切望成为职员，哪怕是那种“不过尔尔”的职员，也已有两代人的时间了。父母尽其所能地供养孩子上高中，读工商学院，或是大学，哪怕只有一个孩子能上去也行，这样他们的孩子就可以作经理的助手，管理文件，用打字机写信，到学校教书，在政府机构工作，干带点技术的活儿，——总之要得到一项白领工作。在严肃的文学作品中，白领职业者的形象往往带有悲剧色彩；在大众型的小说里他们常常是人们渴望追求的目标。

美国的各种白领形象还未能通过生活经验的汇集而被精心地树立起来。在这里，正如在其他场合下那样，他们的形象都是从传统，从学校的教科书，从早期的历史中构造出来的，这种形象很容易在那些不加分辨的头脑中立住脚。特别是在白领兴起的时代，这样的形象又会由于大众娱乐和传播媒介的编撰机器的工作，而得到进一步强化，甚至是进一步的创造。

由于观众不了解，也不可能了解他们想与之交谈或模仿的人物都是什么样的，同时也由于他们有某种不自觉地需要信赖什么人的倾向，专业的形象制造者在操纵这些形象时往往可以取得很大的成功。由于这种观众缺乏经验，他们需要抓住的是那种凝固在他们用以观察世界的语言当中的形象。即便他们面对面地碰上了属于这些职业种类的人，与感情深深连在一起的先成形象也会使他们对面前站着的人视而不见。经验被虚假的形象牢牢控制着，甚至现实本身似乎在某些情况下也要对广播电视连续剧和公开发行物进行模仿。

或许最受国民珍爱的形象均来自已不复存在的历史——如果他们的确存在过的话——中富于感情色彩的人物形象。对许多标准的美国人形象提供支持的是神话。用著名历史学家老A.

M.施莱辛格（A.M.Schlesinger,Sr.）的话说，即“对土地的长期监护”作为“影响造型的主要因素”产生了“勇敢的富有创造能力和创造源泉的人”的神话。根据这种明显带有19世纪烙印的思想，美国人是有着奇迹般的独立性、朴实纯真的品格和巨大的工作能力的人，所有这些均来源于美国人征服大陆的斗争当中。

100年前，当3/4的人口还是农民时，人们刻划出这样的形象并称之为美国人，还是不无理由的。但是自那时以来，农民已衰落到仅占就业人口1/10强的地步，而领薪水的雇员和挣工资的劳动者这样一些新阶级却在迅速崛起。深刻的历史变化所导致的广泛差异性已对那些只愿意把美国人和有独创精神的农场主——手工艺人的单一形象连结起来的国粹派历史学家提出了尖锐的挑战。如果在美国的生活和人物角色中能够找出什么一般性的东西，那么，这些东西受土地保护行为影响的程度，也将远小于都市文明水准的影响程度，而最重要的影响，则来自大规模的技术和大众传播媒介的标准化进程。

美国既不是马贩子和经济理论创建者的国家，也不是那种在边远地区充满了自主性神话，人们可以任意强占别人领土，盗窃他人牛畜的国家。与这些历史发展类型恰当不恰当地连在一起的特性，对这个国家的现代人口根本不具有任何足以引起注意的影响。在这个国家的人口中，只有一小部分人可以被看作是经济意义上的自由私人企业家；工资劳动者和薪金雇员的人数现在比自由企业家多四倍。威廉·迪恩·豪威尔士（William Dean Howells）在上个世纪90年代写道：“为生活进行的斗争已从自由的拚斗转变为各种受到法纪约束的势力之间的冲突，而那些自由的斗士则被碾成了粉末……”

如果说白领雇员体现了老式中产阶级企业家的某种延续

性，那么我们也可以说，中产阶级在过去百多年里一直遭受着财产的慢性侵吞，在最近20年里又遭受着失业这个幽灵的折磨。这两种说法都可以找到事实根据，但是中产阶级对这些事实的经验却不是同时的，它们并不表现为双重性的危机。财产问题并不是当前这一代新中产阶级面临的问题。为财产进行的斗争和财产的丧失发生在一次大战前的老式中产阶级身上。财产的集中化是一个对每代人都有影响的发展过程，这过程一直可以追溯到我们的曾祖那里，而在大跃进的时代则达到了它的顶点。作为一个长期性的趋势，它的速度过于缓慢，因此不可能被中产阶级的男女感受为一场持续性的危机。在这些男女的心目中，日常的消费要重于财产。然而，历史的演进并不总是有意识的；即便财产的侵吞并未作为危机被人们感受到，它在新中产阶级的生活和追求的轨道上仍然是一个基本的事实；而失业的事实却作为一种恐惧，笼罩在整个白领世界的头顶上。

通过对白领生活的考察，我们可以从中看到的是某种比一度在边远地区似曾发生过的事更带有典型"美国味"的东西。必须把握住的画面是，这个社会已变成了一个巨大的拍卖场，一个大公文堆，一个公司化的神经系统，一个一体化的新型管理和控制结构。透过对这个多样化的白领世界的了解，人们可以更好地把握住现代社会的整体形象和特征，以及20世纪中叶驱使所有的人奋力挣扎于其中的那些单纯的愿望和复杂的忧虑背后的实质性内容。

白领职业者碰到的烦恼是所有生活在20世纪的人都会碰到的烦恼。如果这些烦恼在新中产阶级当中表现得更为特别，那也只能是由于他们在一个短时期内认为自己不会产生这种烦恼的心理引起的。

一次世界大战前，这样的小人物还不多。他们在短期内之所以握有高中教育的专利权，实际上是由于受到了资本主义发展的许多突进性尖端的保护。他们可以不受干扰地对自己的能力形成深以为然的幻觉，对制度体系产生共同的信赖感。然而，由于他们的人数不断增加，他们的状况越来越接近于工资劳动者。特别是在大萧条过后，白领职业者对资本主义社会的所有老问题都开始持反对态度。他们不仅要在萧条和战争中经受磨难，甚至在繁荣时期日子也不好过。在大萧条中，他们明白了什么是非个人性失业，在战争的技术暴力面前，他们又懂得了什么是非个人性死亡。在经济好转时期，由于物价的上涨速度快于薪水，他们自认为已经挣到的钱往往连招呼也不打一声就从他们手里溜走了。

20世纪白领雇员在心理上经历的艰辛是和19世纪产业工人在物质上遭逢的困苦相平行的。这些新的小人物似乎没有什么稳固的根基，也没有为了生活而必然要忠实地加以维护的核心。他不清楚自己的过去，他的历史单纯得根本就谈不上有什么英雄业绩可言；在他的生活中从未发生过那种可以让他在困难的时刻加以留恋和回味的黄金时代。可能正是由于他根本就不清楚自己将向何处去，他的行为才表现得狂乱而匆忙；可能正是由于他不知道威胁着他的东西是什么，他对恐惧的反应才是麻木的。这在他的政治生活中表现得格外明显，而这种政治上的冷漠则是现代社会中意义最为深远的东西。

我们这个时代的不安定、不适性来源于以下基本事实：在我们的政治和经济当中，在家庭和宗教领域里——实际上是在我们社会的每一个方面上——18和19世纪那些确定的方面都遭到了分化或毁坏，而与此同时，在我们必须生活于其中的那些新的模式里，又没有适当地建立起新的道德准则和法律上的

合理依据。所以，这个社会既没有接受什么，也没有反对什么，既没有打消什么希望，也没有肃清什么反抗。生活是无计划的。白领职业者的不安有着深刻的社会根源；因为对现存秩序的不信任使他们不论是作为个体，还是作为在政治上具有重要意义的群体，都不能不落入无法从道义方面对自身的利益加以保护的境地当中。在艰难的创新时代里，这些被创造出来的白领人除了那个把他们塑造出来并试图把他们牢牢地控制在其异化目标之下的世俗型社会及其内含之外，没有任何文化方面的东西可以依托。为了得到安全和保障，他必须尽力使自己依附于什么人，但是这些人决不会属于他所在的那个共同体或社会组织。这种孤立无援的处境使他为民俗文化——印刷品、电影、广播和电视——提供了绝好的造型素材。作为大城市的居民，他们尤其容易受到各种虚构的忠诚和狂乱情绪的冲击，这是一些专为生活在陌生的异己世界中的人设计出来并强加给他们的东西。

从白领职业者这方面看，工资劳动者与其劳动产品的异化在他们这里离卡夫卡式的结局更近了一步。挣薪水的雇员并不生产任何东西，虽然他们可能经手过一些自己非常想要的东西。那种在制造过程中和制造出来以后可以使制造者产生由衷的喜悦的手工业产品不可能通过他们的手制造出来。他们的劳动和他们生产的任何东西之间的关系都是异化的。成年累月地在纸上作着同一类文章，使他们越发狂乱地把业余时间用于专门卖给他们的那些替换性消遣上，并接受各种既不能放松什么也不能释放什么的人为刺激。他们厌恶工作，无休止地贪图玩乐，这种骇人听闻的活动交替方式耗尽了他们的精力。

在工作中，他们常和顾客或上司发生冲突，但又几乎总免不了失败的厄运；他们必须面带微笑，举止合度，站在柜台后

面，或等在出口旁边。在许多白领雇员阶层中，诸如懂礼貌，乐于助人，和蔼可亲这样一些品格，原来还只属于个人，现在却成了非个人的谋生手段的组成部分。所以，自我的异化在他们身上是与劳动的异化比肩而来的。

取得白领职业者的工作不仅需要出卖时间和精力，同时还要出卖人格。这些人以周或以月为单位出售自己的微笑和友好的表示，他们必须对自己的愤激和冒犯倾向采取即时性的约束。个人的品质和商业的成败发生了直接关连，并已成为更有效和更能获利的劳务和商品销售中不可或缺的因素。他们是新型的马基雅维利式的（不择手段的人——译注）小人物，为了受雇于他人并为他人创造利润，他们可以按照这些把他们踩在脚下的人制定的规则来训练自己在风度方面的技能。

在18和19世纪，理性和自由是难分彼此的。弗洛伊德关于个体的学说，和马克思关于社会的思想，都曾因理性与自由的合一而得到加强。现在，理性似乎采取了一种新的形式，它的出发点已不是个体的人，而是社会的制度化机构，这些机构通过其科层式的计划和象数学那样精确的预测，不仅夺走了抓在它们手心里的小人物的自由，而且也夺走了他们手中的理性。百货商店，工业公司，合理化的办事机构，和政府部门中的等级核算制度所展示出来的是灰色的工作方式和程式化的有一定许可范围的自主性。而在科层制对自由和理性的侵夺当中，白领职业者则是把社会裹束在一起的那些巨大的权威链条上一群可替换的部件。

白领职业者，这些总可以被看到但又很少为人们参详的人，是政治上的哑子。政治角逐场上零星的无党派人士在制定其宽泛的政治号召时，没准会把“白领”人和商人、农场主、工资劳动者放到一起考虑，但是，在两大主要党派的政治纲领

中,“白领”人却从来未被直接提出过。谁会害怕职员呢？不论是《爱丽丝·亚当斯》还是《凯蒂·福伊尔》都绝无可能再成为“长期在收入上遭受掠夺的佃农”,《愤怒的葡萄》中的那些人物也同样如此。

然而，当仍然依靠19世纪的意识形态过日子的实用政治家们还很少留意于这些新中产阶级时，左翼的理论家却已理直气壮地把薪金雇员归入了潜在的无产者一类，而右翼和中间派理论家则视之为中产阶级洪流得到延续的表征。这两个阵营中零星的异端分子时不时地甚至还认为，白领世界的头面人物将构成开创政治新纪元的中心。在德意志,“穿黑外套的工人”曾经是希特勒在走上权力宝座的路途上玩过的几把竖琴之一。在英格兰，人们认为工党能够实现选举社会主义是由于他们捞到了郊区的挣薪水雇员的选票。

就白领职业者将选择哪种政治方向的问题来说，可能的答案是和可能有的理论家一样多的。但是，就美国的情况而言，这些白领人提出的政治问题与其说涉及到了可能政治方向的选择，还不如说只及于他们有没有选择政治方向的意图。

在小人物的觉悟和我们这个时代的论题之间，似乎存在着一层冷漠的纱帐。他们的意志是麻木的，他们的精神是贫乏的。其他阶层的人对政治同样漠不关心，但是选举的结果却会归咎于他们；他们拥有不知疲倦的压力集团和精神抖擞的头领，这些人的工作就在各个权力中心的内部和周围，不难想象出，对他们来说，他们的积极性就代表着公众的事务。但是白领职业者却分散在权力轮盘的各个边缘上，没有谁会把热情投向他们，同时，就象政治上的阁党那样，他们自己对紧迫的政治争端也没有任何潜在的权力和热情。

在不信任和受操纵的背景下与共同体和社会的疏远；与工

作的异化，以及在人格市场上与自我的异化；个体合理性的被剥夺和政治上的冷漠感；——这就是新型的小人物，现代社会不大情愿的排头兵。这就是他们满怀希望地参加训练，却在领受工作的过程中被搞得晕头转向时发生的若干情形。

人们感兴趣的事并不总与其自身的利害息息相关；人们意识到的问题也并不总是在其周围困扰着他们的那些问题。如果有人认为人们从直觉上即能把握住自己的利益并能明确地知道在其自身和社会当中使他们灰心和使他们的努力归于无效的条件是什么，那无疑应被看作是对“民主”的迷信了。因为利益不仅涉及可被感知的价值，同时还涉及到获取价值的手段中的某些东西。仅仅通过审视自己，一个人既无法明确他的价值，也无法找到获取价值的途径。认识水平的提高也是不够的，因为人们对自身的处境并非仅只是不自觉；他们的认知还可能常常是虚假的。要形成更加真实的认识，白领职业者必须意识到他们自己实际上是现代美国社会中具有新的工作和生活方式的新阶层。要想知道怎样才能把握住他们的问题，白领人必须在运转着的结构中把他们感兴趣的问题和对他们利害攸关的问题联系起来进行考虑。

如果说仅由于其不断增加的数量，新中产阶级即可代表一股不容小视的社会和政治势力的话，那么，我们从这个多样化的白领世界的男男女女中能够得到的系统化信息却不大，这个信息量要远小于我们可以从农场主、工资劳动者和黑人那里得到的信息，甚至罪犯提供的信息也要比它多。目前，即便是美国的人口普查也被搞得很难为这些人划出确定的计算范围。同时，理论所赖以对中产阶级进行分析的那些过去的事实也已退化无用了，而搜集事实的新方案却还未炮制出来。但是，白领

职业者在人口和政治上的重要性却表现得越来越突出，越来越不容忽视。

自由主义理想的提出是为了确保小产业的统治地位；马克思主义的设想则是为了劳动的不再异化。今天，当劳动在每一场合下都表现出异化的形式，小产业再也不是自由或安全的支撑物的时候，以上两种哲学对现代社会的评价便只能是否定的；二者都无法把新的发展和它们的概念接合起来。我们必须对约翰·斯图亚特·密勒（John Stuart Mill）和卡尔·马克思在100年前做的工作提出指责。自那时以来发生的事并不能被描述成19世纪社会的瓦解；如今，新社会的轮廓已出现在我们周围，这是一个由19世纪的人们还无从得知的制度化结构支撑起来的社会。有关新中产阶级的总体设想——不仅涉及它的各种模糊不清之处，同时也包含着它的分支和结果——即在于努力把握住社会结构和人性当中这些新的发展。

从社会哲学的角度说，本书的写作主要基于以下假设，本世纪头20年里由比尔德、杜威、霍尔姆斯(Beard, Dewey, Holmes）等人发展起来的自由的社会精神，现在常常表现得与社会实际不相关联，而30年代在美国曾流行一时的马克思主义的观点，现在看来也往往是不大恰当的。不管它们包含着多少重要意义和启示，作为初始点，它们都无法使我们了解我们这个时代的基础。

在刻划20世纪中叶美国社会的特征时，我们需要更多的心理学方法，因为我们现在关心的绝大多数问题都与精神病学接壤。今天社会研究中一项重大的任务，即在于要把更大的经济和政治环境对个人在其内部的生活和在其外部的职业经历所包含的意义描述出来，并在这个描述中对个人为什么常常会产生错觉和盲目性进行分析。在个人日常经验的杂乱无章当中要找

出现代社会的框架结构；在这个结构中要对小人物的心理学作出系统的表述。

现代社会学的第一课是，如果人们不把自己置于时代的潮流和自己所属的社会阶层的所有个人的生活机会当中，他们便无法理解自身的经验并对自身的命运进行测定。要深入细致地掌握白领职业者的情况，至少得画出一张他们作为一部分在其中生活的那个社会结构的概略性草图。因为各个阶层的特性都或多或少地包含在它们与其上面和下面的那些阶层的关系当中；通过对它们与其他阶层之间区别的观察，我们可以最有效地限定其自身的特质和独有的方面。反映着从它上面和下面的那些新阶级的基础中产生出来的生活条件和生活类型的新中产阶级的状况，或许可被看作整个现代社会的征兆和象征。

第一章

老式中产阶级

“不管未来可能怎样，以往却展示出了无比优越的社会秩序。在这种社会秩序下，大多数人都拥有自己的耕地和农具，并可以自豪地宣称……‘自食其力并确切地知道谁会来继承这项事业，人的灵魂将获得安息。’”

R·H·托尼



1

小企业家的世界

美国中产阶级的早期历史，是小企业家、老式中产阶级的自由人如何步入其黄金时代的历史，是他们如何与公开的敌手进行斗争，并建立起自己的世界的历史。这些老式中产阶级的晚近历史，在大多数情况下，却是农村和城市的时代变迁如何对他们进行改造，他们的世界如何被粉碎，以及一个与前迥异的社会又怎样被创造出来的历史。

小企业家是循着中产阶级的资本主义路线来建立其世界的：这是一个按照自平衡方式建立起来的非凡的社会，在其中心很少或根本就不需要什么权威，需要的只是对传统的广泛扬弃和一小群财产捍卫者。在这里，政治经济学者亚当·斯密与政治道德家托马斯·杰弗逊的思想不谋而合，他们共同建立了适合于小企业家自然和谐世界的意识形态。

老式中产阶级

与欧洲不同，美国中产阶级是作为一个庞大的小企业家阶层进入现代史的。在这里，资产阶级的出现不在城市内部，它比城市要早。在欧洲，马克斯·韦伯（Max Weber）曾写道，

"生产者的出现要早于市场"；大批农民占有土地，并根据古老的传统牢牢地附着在上面。其牢固的程度，即便用较晚近的法律也无法把他们转变过来，变成美国式的农业企业家。但是在美国，市场的出现却要早于农业生产者。

农民群体和分散的农场主之间的差别是欧美社会结构的历史性差别之一，也是造成两块大陆上中产阶级不同特征的显著原因。在那边，他们是作为都市中心地带一个狭小的阶层开始发迹的，在这里，他们则是以一个广大的自由农场主阶层出现在社会当中的。纵观全部美国历史，农场主在独立中产阶级中间始终占据着数量上的优势。

在美国社会中，欧洲意义上的农民或贵族从未有过。土地被一些摆脱了传统束缚的极端个人主义者所占有。这些人不受欧洲封建遗产继承的制约，渴望并乐于把社会推向资本主义。他们不在村镇中聚居，而是散布于辽阔的土地上。即使南方那些拥有大片耕地的人，通常也是自由民的后裔，并具有农业资本家的经济和政治特征。美国革命后，北方许多大农庄被充公，有些则分成小块以较宽厚的条件卖给了小农场主。欧洲为摆脱封建主义所进行的500年斗争并未引发出美国生产者的活力和干劲。在这里，契约社会从一开始就建立起来了资本主义的秩序。

资本主义要求财产的私有者根据个人利益指挥经济活动。在这一制度的建立中，为求生存，美国的农场主利用新的交通系统在沿海、内河、公路、运河和铁路上到处旅行。从一开始，这些依土地为生的人就需要用现金交税，作抵押，以及购买各种他们无法生产和制造的必需品。美国的农场主始终是创业型的企业家，他努力工作是为了增加其资本规模，正象舍瓦利埃（Chevalier）1835年所说，"每个人都在进行投机，而每

一件东西也都变成了投机的对象……棉花，土地，城镇用地，银行，铁路”。美国农场主既是不动产投机家又是农民，一个如韦伯伦(veblen)所说的“既碰上了大好的机会又有肥田沃土的耕种者”，在迟至1920年以前始终是美国历史特性之一的土地繁荣当中，他们大发其财。如果说世界上还有什么地方可以通过经营农业发财的话，那么，小资本家正是在这里找到了他们的机会。

在美国内战发生前，经商者的形象在很大程度上反映的是农场主的看法。生意在美国人心目中一般是由放债者和银行家去做，并由东部都市中心强有力的既得利益集团来控制的。然而，正如盖·凯兰德(Guy Callender)所评论的那样，“许多制造公司的股票通常总是为那些与企业有直接利害关系的人所持有，而且很少买卖……象这样的存在于1830年前后的资本主要掌握在小储蓄者手中，他们对其安全自然要比对各种牟取暴利的机会更加关心一些……大多数银行和保险公司很少注意10万美金以下的资本。”而许多制造公司的规模比这还要小。

早期的生意人属于多样化经济类型：商人，放债者，投机家，托运人，“单幢住房”的建造者集于一身。在19世纪早期的城市里，这种未经分化的生意人位于社会的顶层，在码头、机器车间、马厩中劳动的人则位于底部；然而在数量上占绝对优势的却是那些拥有小规模独立资产的手艺工匠和零售商。那时的工人不是工厂的雇佣劳动者；他们是一些期待着拥有自己的店铺的机械师或熟练工，抑或是一些视制造为副业，从而仅在某些时候把它作为家庭手工业来搞的农场主。随着城市的工业化进程，其中的企业家和工人为农场主开办了更大的市场，同时他们在乡村地区也建起了自己的日益扩大的市场。

美国的工业化，特别是内战以后的工业化，并未将爬升的机会带给广大的小业主阶层，而是带给了工业界的首领。他是

我国国民对作为企业家的中产阶级形成的第一个形象，而且从来没有谁能够取而代之。在传统的想象中，这种首领既是熟练的建设者，又是机敏的金融家，但首先必须是一个成功者。他是他所创造并进行经营的产业的进取型所有者，在他的蒸蒸日上的企业里，没有任何与业务有关的问题能逃得出他的审视或漏过他的热心照管。作为一个雇主，他可以为选拔出来的最棒的伙计提供如何工作的机会；这些伙计则会将自己的薪水省出一部分来通过小的私人投机以使之成倍增加，再运用个人的声望借上一些，尔后便可站在自己的产业上崛起。即使他已在其雇员之前干出了成绩，这些人也同样能够成为工业界的风云人物。

这种属于都市老式中产阶级英雄的荣誉是由于他们的双重成功，即作为工业家——技术专家和作为金融家——企业家的成功。在19世纪，这两类性质迥异的活动被相当密切地集于一类人身上，致使作为所有新事业的建设者和组织者的工业界首领的不可分割的偶象得以树立起来。

中产阶级世界的居民并非全是清一色无等级层次之分的小企业家。在其内部可将小农场主和小生产者划为一类，将大地主和大商人划为另一类。此外，也还有那种不仅自己没有财产，而且本身即属他人财产的人；但是，这个对美国革命中那些更为宏大的理想和目标来说是明显例外的奴隶制，却也并不象人们通常想象的那样严重。它被限制在一个局部地区，从未向西推进多远，而且已在世纪中叶遭到废除。即使是在拥有奴隶的州里，1850年时也只有百分之三十的白人家庭拥有奴隶，其中少于10名奴隶的家庭占3/4；通常情况下，奴隶占有者都是与其人力财产一起在他们的土地财产上劳作的独立小农场主。

最终，大小产业之间裂隙的发展，比有产与无产之间任何醒目的红线都更为有效地导致了小企业家世界的毁灭。然而，

大型企业的历史实现过程在19世纪相当长的时间里还是遇到了阻碍和拖延。小企业世界受到国际间来往距离的保护，即使有什么会造成其毁灭的因素已潜伏于其中，小企业家在他的黄金时代也根本无须对他充满信心去建立的那个社会中正在兴起的因素感到担忧。在为了求生存去务农和经商而开始，并随着垄断和巨大金融势力的出现而告终的时代里，小企业家社会达到了全盛期，并成为中产阶级的理想、抱负和神话的温床。

财产、自由和安全

小企业家社会中独一无二的最重要的事实，即在于其中的人大多都拥有自己的财产，并根据这种财产来工作和生活。在这里，中产阶级人数众多，在经济上的地位举足轻重，所以，即便是从统计学的角度讲，也不能不视之为十足的中产阶级社会：大约4/5有工作的自由民都拥有自己的财产。托克维尔(Tocqueville)在1830年写道，"大宗的财富在这里几乎见不到，小额财产的份数却不断增加。"虽然他可能对自己的时代甚至也进行了一定的夸张，但他在这里表露出的情绪却代表着他所描述的那些人的情绪。

这个世界实际上并不存在没有财产的人，由于在小资产者的水平上起伏波动的农场主数量是如此之多，人们似乎无需经历多长时间即可摆脱无产状态。在19世纪前50年里成长起来的一代实业界精英中，几乎有半数出身于下等阶级；在此前的重商主义阶段和此后的垄断资本主义阶段，这一比例仅及1/5。"一个人在美国总可以从头做起，"约翰·克劳特和迪克逊·赖安·福克斯(John Kront and Dixon Ryan Fox)指出，"在较僵化的欧洲社会里，银行破产就意味着一个人的事业以悲剧

形式告终了，（在这里）却可能仅仅是个人教育中的一个阶段”。

与此同时，富人也很容易被容忍——他们的数量本来就不大。小产业的同一理想通过群体控制约束着那些没有财产的人，同时又从个体的角度吸引着他们。他们可以和那些已拥有小产业的人并肩奋斗，一起去摧毁那些挡在通向小企业主道路上的旧时遗物或人。

对于新公民来说，一如对其后的许多人那样，通向成功的道路似乎纯粹是经济性的。一个人建起了一个农场或一项城市中的产业，尔后他把它扩展了，在财产增殖的同时他也获得了其他方面的成功。这可以被如此清晰地看到：你开垦了一个农场或建起了一家企业，你耕耘或经营它，你便扩大了企业、土地规模和利润。在世纪初必要农具的价值是15或20美元；到了世纪中则值到400或500美元。随着财产的膨胀，人们的身价也在提高。他们的财产又因其工作和不动产在长时期的土地繁荣中不断升值而变得更加值钱。当林肯于1861年用小企业主的语言讲话时，这种语言还没有失去其意义：“这个节俭的不名一文的生手在开始时是为工资而劳动的，逐渐地他节攒下一些钱并为自己购买了工具或土地，于是他开始为自己干活了，并最终来了另一个为他干活的生手。”两年后他说：“财产是劳动的果实……一些人将会富起来的事实表明其他人也同样能够做到，而这就是对工业和企业发展的奖励。”

在个人成功的模式里，还有政治和人口方面的条件，即著名的土地政策。这项政策为无所事事的人开辟了发财的道路。小产业的广泛分布使这项纸面上产生的权利在一个短时期内似乎变成了永恒的原则。人与人之间的关系不是命令和服从，而是交换。任何一个人的决定，对于任何其他人来讲都是自由平

等的；没有哪个人能够控制住影响市场的各种考虑和算计。

就运转着的市场机制而言，小产业就意味着安全。这种市场机制由于萧条和繁荣的不断交替而形成新的更大的和谐。乡村产业的广泛分布具有特殊的重要性，因为小业主有一种任何其他对财产的占有方式所无法提供的安全——在市场机遇和维持生存之间可以滑动的安全，即使这种安全是在低水平上实现的。当市场情况变坏或专供销售的农作物未能顺利脱手时，农场主如果比较节俭和聪明，他最起码还可以靠他的菜园过日子。

诺亚·韦伯斯特（(Noah Webster)）1787年曾断言，专制暴政建筑在压迫的权力上，自由则建筑在对压迫进行反抗的权力上；“那么，真正的权力又存在于什么之中呢？答案是简单明了的——存在于财产之中……对地产进行普遍的大体平等的分配是国民自由的根本基础……财产的平等，与经常行使必要的财产转让以破坏强大的家庭之间的联合，是共和的真正灵魂。当这一点得到继续，人民势必会得到权力和自由；当它被放弃时，权力丧失了，自由终止了，共和政体将不可避免地表现为某种别的东西。”

由于拥有土地，小企业主拥有的就不仅仅是“投资”：他拥有自己工作的领域，而正由于他拥有这个，他是独立的。正如A.惠特尼·格雷斯沃德（A.Whitney Griswold）对杰弗逊的教义作出的解释，“谁要支配他自己谁就必须拥有自己的灵魂，而要做到这一点他就必须拥有自己的财产，使经济得到保障的手段。”自我管理，工作和财产类型的一致性，使原始民主的心理基础得以在其中建立起来。工作和财产紧密地结为一体，一个人工作技艺施展的手段和对象就是其财产；社会地位在很大程度上是依一个人拥有财产的多寡及其状态而定的；收

入则是他运用自己的产业进行工作所得的利润。这样，在收入、地位、工作和财产之间便形成了一种连锁关系。由于财产所赋予的权力正如财产本身那样广泛地分布着，财产和权力的一致性就成为个性特征和社会均衡的根源。

由于很少有人拥有比他管得过来的产业更多的财产，人与人之间的差异便主要取决于个人的力量和机敏。由这个社会所决定和强化的人是乐于从事经济的，这些人具有需要去开拓和建立市场经济的"合理的自私自利性。"当然，他们比经济人多一些的，是生产技术，以及经济形势对其现状和未来的决定性作用。他们是一些"绝对的个体",他们之间的联系是在没有权力中心的情况下，通过无数精明自主的交易汇集形成的系统来实现的。

自平衡社会

小企业家的世界是自平衡的世界。在这个世界里没有中央权威分配物资和发号施令。它的历史是由许多分散的彼此行动自由的意志所形成的非随意运动的结果。毫无疑问，人们认为这实在太离奇了，以致于说它是神授的，每个人似乎都是在魔法的指引下进入了一种预先规定的自然和谐状态。经济学试图解释这一非凡的均衡，这种均衡在没有权威的情况下通过自由提供了秩序。然而就连经济学自身也无法完全摆脱这种魔力的影响。

这个似乎是神佑的社会在经济上也的确有它自己的麻烦。它的萧条和繁荣的自然节律使所有地区和所有阶级的人都要随之而产生恐慌或兴奋的情绪。然而它又不会受狂热和忧郁症的支配。这种节律从来也不会使经济衰退到比20世纪人们所熟知

的那些深渊更加可怕的境地中去。多少年来从未有过可怕的战争或是战争的威胁。其历史发展的主要线路是线性而非周期的。技术和经济过程仍然是扩展式的，确实发生的周期似乎也只具有季节性。它们并未使时代的整个外观黯然失色。贯穿于这个时代，整片大陆上到处是令人振奋的事业的扩展。

在新世界的大厦里，这些富有进取精神的个人也同样要建立一个可使之免受中央集权之苦的政府。常常说他们“推翻了重商主义”，就这个词的狭义来讲，此话属实。他们的确推翻了一个国君并把自由市场拥上了这一宝座。这个市场的统治并非没有支持或没有政权的实践，但是经济的权威性高于一切。而且这一权威是无意识的，在很大程度上说是看不见的，同时它也很少在事实上给人以权力那样的体验。政权，社会统合的传统方式，在这里变成了一种松散的保护性组织，而不是施行统治的集权化工具。它同样在很大程度上是看不见的，并在一段长时间里是很脆弱的。立法机构维护并鼓励小产业的秩序，政府则是这一秩序的保护者，而不是管理者。“让我们对所成就的和它们所预示着的在将来会更加辉煌的成就而欢欣吧”，1850年人口普查的负责人J·D·B·代博(J.D.B.Debow)写道：“我国人民的工业从来也不需要关于它在何种情况下应有何种最佳适应模式的告诫者——而最不需要的，则是象我们的政治家通常表现出来的那种告诫者。正如智慧在群众中的传播那样，他们终将感觉到并接受它。到处都可以听到象这样的呐喊声，‘让我们自己来吧’。”

这种分散的缺乏指导的经济生活是与分散的军事秩序相平行的。由小企业建立并为小企业服务的国家，主张垄断一切公认的暴力手段，然而即使是在军事力量的领域里也存在着各种协同作用的因素以限制政府并倾向于建立属于小生产者且为之

服务的政治民主。象其他生产一样，暴力工具也必须进行广泛分配；枪支是就地制造的，很容易。军事技术的确装备了加农炮和其他大炮，但整个来讲，一支枪就意味着一个人，基本法(basic law)宣称："人民持有和佩带武器的权利不容侵犯。"这样，不论从技术的必要性或从法律上说，强制的可能手段已散布于人口之中；经济力量的分散与军事力量的分散相平行。秩序常常通过暴力进行维持，而没有法律上的益处：如果出现了盗牛犯，他们将被私刑处死；如果有人强占他人的土地，那就把他们赶出去。

作为这种国内暴力分散化基础的，还有尚未经技术手段连通的地理隔绝方面的因素。所以，要从国防的角度为一支大的常备军提供存在的法律根据是很困难的。一支分散的、依靠志愿兵和长期和平的民兵组织，一个由政治家委派候补生的军事学院，一个彻头彻尾受民间控制的军队及其军事政策——这样的军事基础使自平衡市场社会的政治民主得到了可靠的保证。

竞争是一个使人们地位得到升降以及使整个经济走向和谐的变化过程。但是，对于古典自由放任主义时代的人来说，竞争并不仅仅是调节资本主义经济的非个人机制，或只是政治自由的保证。竞争是制造自由的个体，使英雄有用武之地的手段；在它所规定的条件下，人们过着个人自力更生的传奇式生活。在生活的各个领域里，自由主义者的设想都在于，独立个体的自由竞争可以使优胜劣败并使个性得到发展：在自由契约婚姻中，在新教教堂，在志愿协会，在民主国家和它的政党竞争制度中，以及在经济市场上。竞争是自由主义使其英雄纪元一体化的方法，也是古典自由放任主义生活方式的集中特点。

由于没有封建的传统和官僚国家机器，绝对个人主义者被罕见地置于这个似乎是自己形成的自由社会中，人们似乎是在

其中塑造着他们自身。个人自由好象社会秩序的通则，而且这种自由本身就提供了安全。一个自由而非受剥削的人，一个独立而非受传统束缚的人，在这里面对着一块大陆，牢牢地抓住它，并用它生产了数百万计的商品。

2

财产的转化

小企业家的世界里发生的变化可以十分明显地从它的英雄——独立农场主和小商人——身上看出来。这些19世纪中产阶级经济的主角，已不再居于美国舞台的中心；他们仅仅是更有势力的阶层和人数更多的阶层之间的两个阶层。在他们上面是拥有巨大产业的人，这些人依靠金钱和组织行使着凌驾于他人之上的权力；与他们并列或在他们下面的是没有财产而为薪水和工资干活的普通雇员和工人。许多旧时的企业家及其子女加入了这些较低的等级，只有很少的人变成了大企业家。那些仍然保持小企业家身份的人也不再象其19世纪的原型那样了，他们必须在一个不复按照他们的构想组织起来的世界中工作。

老式中产阶级的自由企业家只剩下还算是有利可图的那一部分。他们不再享有一度曾属于他们的社会地位。他们不再是一般人心目中的理想模型。他们也不再扮演他们在其中工作和生活的那个社会结构的统合者的传统角色。这就是他们地位下降的指标。这个下降的原因牵涉到整个现代社会的推进和震动。其结果深深地影响到了20世纪美国的各个角落。

在小企业家的时代，约翰·泰勒(John Taylor)写道，“对私人财产的侵犯有两种方式：其一是贫者掠夺富者，手段是

猛烈和粗暴的；其二是富者掠夺贫者，手段却是缓慢和合法的……不管法律会逐渐地把多数人的财产转移给少数人，还是起义将迅速地把少数人的财产分配到多数人手中，它们都同样是对私有财产的侵犯，也同样是与我们的政体不相容的。”美国的历史进程就是由一系列这种侵夺私有财产的“反政体”模式发生时的教训所组成的。

财产的分布及其类型的变化改造了老式中产阶级，改变了其中成员的生活方式以及他们作为政治人的梦想。这些变化把自由独立的个体推出了经济世界的工业中心。赖以生存和工作的平民性财产的所有者，被雇佣他人工作和管理的有产阶级取代，阶级的财产与其说是所有者工作的条件，不如说是他们不必工作的条件。

拥有平民性产业(Democratic Property)的个人有指挥自己工作的权力；他可以管理他的工作和工作的时间。拥有阶级产业的人有指挥无产者的权力，这些人必须为他工作；有产者管理着无产者的工作和生活。平民产业意味着人脱离经济权威而自立，阶级产业则意味着人为了生活必须服从于财产给予其所有者的权力。

人的“自由与自食其力”的权利被财产的转化所否定。他在其工作中已无法辨认出他自己，因为现在的工作只是一些出售给另一个人的技艺，而不是融合在他自己财产中的东西。正如爱德伍德·海曼(Eduard Heiman)所说，他的工作“不是他自己的，而是其他什么人商业计算清单上的一个项目”。

这样，财产的集中结束了作为人的基本自由权力基础的财产和工作的连锁关系，同时，个人与其生活独立手段的分离也改变了他的人生进程表及相应的心理节奏。建立在其财产基础上的企业家的经济生活与其整个生活融为一体，并由家庭的世

袭继承而得到稳固。而雇员的经济生活却是以工作契约和支付报酬的期限为基础的。

在他的天地中安全地过日子，老式企业家可以将其全部生活视为一个经济的统一体。不管他的期望还是他的成就都不会加快这种生活的节奏。在他的世纪中，他有机会直接、安全和自由自在地感觉他的努力和主动性的报偿。某些企业家无疑还在体验着这种旧时的乐趣，但是今天普通的资产者却被死死地拴在与所有大的资本主义的"次级剥夺方式"(secondary modes of exploitation)进行竞争的过程里，而且许多人都败下阵来。对一般人来讲，在没有雇主的情况下工作是一种不合宜的荒诞说法。那些仍然想尝试这种作法的人。其结局往往是悲剧性的。

乡村的崩溃

自由民向西部迁移时自然不晓得此举对处在世界资本主义发展一个阶段上的美国具有什么意义。他也同样不懂得他是在靠着国外市场结构和美国工业向其他国家偿还债务情况下为健康发展起来的经济布局进行准备工作的一部分。"巨额的剩余农产品"，经济史家指出，"使美国资本主义得以在关税壁垒的条件下走向成熟，我们的食品出口使美国得以进口其工业发展所需的原材料。"

通过高关税，工业家在内战后摒除了可能和他们的产品在国内市场上进行竞争的外国货；而不管他们需要的外国货物和劳务是不是用剩余农产品买来的。在19世纪后半期，为美国生产所需的原材料的进口增加了；为消费者使用的制成品的进口减少了，而出口食品的价值却在惊人地上升——成百万蒲式耳

的小麦和成百万磅的猪肉。

美国农场主，如路易斯·海克(Louis Hacker)所说，既是美国资本主义起飞的工具，又是这一起飞的牺牲品；作为工具，他的剩余产品使高关税背后的工业建设得以实现；作为牺牲品，他要为受保护的产品以及高的利息和运费付出更多的代价。

对美国农场主来说，资本主义危机始发于本世纪20年代，在这期间他经受了9年毁灭性的低价格；下一个10年中发生的惯例性萧条只不过使其状况更加恶化而已。在20年代农产品价格下降时，其他日用品的价格却抬高了，而当1929年后所有的零售商品价格都在下跌时，农产品价格跌得更快。同期，农业财产的平均价值也下降了，农业总收入垂直下落；为销售而生产的农产品的收益锐减了1/4，到1929年，农业人口的人均收入比其他人口低2/3。

与农业的这一急骤萧条同时发生的是农场所有权的长期变更趋势。所有者的比例下降了，佃农的比例上升了。作为全部农场价值一部分的抵押债务增加了一倍以上。债务越来越多，能还债的业主却越来越少。1925年以后的10年中，几乎有1/3以上的农场因不得不以这种或那种方式出卖而易手。与1890年的1/2相比，1930年只有1/4的农场主拥有非抵押的农场。这样，随着农场所有权由于承租和受到抵押的限制而丧失，大多数农业劳动者失去了独立和自由。

进而言之，农业劳动者的总数，不论其处于何种状态下，长时期来一直在减少。1820年时，全国几乎有3/4的劳动力从事农业生产。在其后的125年中，虽然大部分时间里仍可找到未开垦的边远地区的土地，每次人口普查却都在数量上记录了农业劳动者严重的下降；1880年时还有1820年的1/2；到了

1949年，所有种类的农业劳动者加在一起才只占到在业人口的1/8。

产生这样一个对于整个阶级来说的划时代转变的原因深深地蕴含于总的制度内部；但是，由于农场主是自由市场的产物，他们的世界是通过这个市场连接起来的，所以，市场是必须考察的重要因素：

Ⅰ、随着本世纪的来临，国外市场缩小或消失了；世界上一些新出现的国家的草原由于成本较低而产出较高，越来越多地投入了生产。对外国口岸和高物价的希望破灭了；1894年和1898年之间农业收入的1/5左右来自对外出口；到30年代中期这一比重下降到少于1/10。在美国关税增加的情况下，欧洲人无法购买美国的农作物。欧洲没有黄金；美洲只想卖不想买，不会接受她的货物。在其后持久的经济战争时代，世界各国都在尽力使自己做到自给自足。

Ⅱ、国内市场收缩。美国人口增长率已达到了顶峰并开始出现缓慢的弧形下降趋势；大规模的移民迁入停止了；人口开始稳定下来。更进一步说，这个市场的胃口在按这样一种方式变化，以致开始对额外农产品的销售进行限制。即使收入增加了，农产品的消费也未按比例得到增加；对食品的需求是受生理限制的，尽管对工业产品的需求并不是这样。

Ⅲ、在30年代，当经济的垄断特征日益明显时，其他作用机制也开始对农场主产生影响：他从其产品得到的价值和他必须购买的东西的价值之间的比率一直是他关心的主要经济问题。在30年代的不景气时期，农产品的价格降低了约70%而公用事业费根本未动，农场主只能买得起约合于萧条发生前1/4的电力。农场主的自由市场遭到都市垄断者的侵犯。这些垄断者实践的是一种新的更有利可图的自由——削减生产以抬高物

价的自由。这样一来，农场主受到了一种物价挤压：当他进入萧条状态，卡罗林·沃尔和加德林·米恩斯（Caroline Ware and Gardiner Means）观察到，农场装备的批发价格只下跌35%，而生产却削减了80%；当农产品价格下跌了63%，生产却只削减了6%。这样一些事实使工业公司的垄断价格与农场主的自由市场价格之间的区别变得一清二楚。

Ⅳ、在经济的其他领域里，美国资本主义从未碰到过比农业方面更加明显的矛盾。然而，在这些矛盾的背后，技术才刚刚开始打入农业经济领域。就古典经济自由放任主义的梦想在美国得到实现而言，它在家庭农场上已耗尽了精力。然而，在每一处都使老式中产阶级惨遭灭顶之灾的技术革命，却在很大程度上把农场主漏掉了；它可能未被察觉，在其后的时期中，小企业家的乡村世界是靠着技术的落后来维持生存的。在1900年到1939年间，即使制造业产量增加了267%，农业产量才仅仅增加了60%。

然而就算这样，农业生产的上升还是太快了。因为构成农业人口数量下降基础的，是生产力的经常提高；越来越少的人用日益缩短的工作时间却可以生产越来越多的东西。这一总的趋势，经一次大战的刺激，在二次大战期间形成了不可逆转的进程。如以1910年为100的话，到1945年农业就业人数就降到了82，而每个农业工人的产量却增加到了209。这些数字背后隐隐浮现着两幅图画：100个人，每人跟在1匹骡子后头；1台大拖拉机，1个人驾驶着它就够了。这些图象相当精确：在1940年前的30年中，用于农业的拖拉机从10,000台笨重迟缓的家伙发展为2,000,000台轻便的、操纵灵敏的橡胶轮胎的生产工具；农场的骡马数量则减少了一半左右。

在20世纪第二个25年里，农业就业人数在美国历史上首次

出现了真正的下降。二次大战使农村人口减少了15%，四十五岁以下的男子被抽走了40%，但是谷物和家畜的产量却分别增加了30%和40%。到1950年，4,000,000家农场所生产的东西比1940年的6,000,000家要多1/3以上。因而，农场问题的潜在原因简单地说就是农业劳动者太多了。对农产品的需求相对来讲是缺乏弹性的；而生产技术却在使效率不断提高。正如格雷斯沃德（Griswold）曾指出的那样，这是"通过战争，价格惨跌的产品过剩，低收入和相应的劣等教养机会所生动显示出来的农业不充分就业"的结果。

这样，农业走过了一个完整的周期：它曾一度被称为边远地区的出路，现在用农业专家局的冷冰冰的话来讲，则是"在农业生产中就业机会出现了一定量的不足。"然而，技术革命对美国农场主的影响还远不止于人数下降这一点。这次革命使象30年代发生的那种"生产过剩危机"变得更为突出。这种危机给农场主和为他们制定的任何计划都带来了经常性的威胁。

市场机制和社会变革的技术动力削减了农业人口中自由企业家的比例。在至少50年的时间里，美国人那种家庭式农场的理想已越来越多地成为理想而非现实。1945年，全部农场主只占国内劳动力的6%。

农村中产阶级已在缓慢地走向两极分化。如果这会继续下去的话，农业的传统特征将遭破坏。分化将使仅能维持生存的耕作者、雇佣工人和交谷物地租的佃农组成一方，大的商业化农场主和农业有限公司组成另一方。到1945年，2%的农场已占有所有农场土地的40%。

在大规模和集中化趋势的背后，机器使农业成为一种高度资本化的行业。一个使用拖拉机的农场所需资本要比用马的农场多30%到50%。根据一家颇有名望的商业杂志的说法，一个

"典型的依阿华农场主"1946年时应拥有160英亩土地,不论在哪里土地最低限度也要值到每英亩100至300美元,这样他"土地值16,000美元。"此外,"这样的农场主还需要在资本财产上进行33,000美元的初始投资,"建筑和设备需30,000美元,流动资本需3,000美元。

农业机械通常的低利用率加快了这种趋势。一个工厂主可以期望一台大型旋床一年使用2,000小时;一个农场主却只能期望他的干草捆包机一年干50小时。要使捆包机买得上算,农场主就得购置更多的田产来用它:农场的平均规模从1910年的138英亩跃升到了1945年的195英亩。假如普通的小农场主在没有扩大其土地面积的情况下装备了机器,修理和折旧的日常管理费就会使他无法对付。他要么出卖,要么就得试试看能否将他的机器出租给邻居。

所有农业产品中最大的部分从来都是由数量不多的大农场生产的。但是在最近二、三十年里,这种集中化趋势突然加强了。在二次大战期间农产品价格提高幅度颇大,但是少于1/10的农场主却获得了全部农场收入的1/2。在这样一个农场繁盛时期,作不动产投机生意的农场主加强了集中化趋势,许多边际生产者因此而被淘汰,由于农场土地日益集中,农场主越来越少并越来越富有。

一个佃农或挣工资的农业工人有没有方便的机会爬上从农业工人到佃农到抵押农场主到完全的所有者的阶梯是一个仅仅存在于民众的幻想中的问题。向上爬的机会和趋势很难被显示出来。但是这点可以肯定:1890年后的40年里,农业劳动者中青年的绝对数下降了,而在仍然留在农场的青年中,约有50%以上是作为佃户而非所有者开始起步的。他们当中不少人仍然是租佃者,许多人则因无法成为所有者或看不到升至完全所有

主的机会而离开农村进城了。对他们当中的许多人来讲，爬这个梯子无疑是在找罪受：他们通过大批离开农村的方式表达了他们对乡村生活及其机会的看法。

农业还未经合理化改造，但是小企业家的乡村世界却已然消逝了。只在目前才刚刚涉及到农场的工业革命，用格雷斯沃德的话讲，却已经决定了“在我们的时代里一个自给自足的农场与其说是民主的源头，还不如说更象是一个愚昧无知和营养不良者常来光顾的场所。”工业革命将把家庭农场纳入它的轨道，或使它搁浅在一种古老的维持生计的经济之中。

商业发展的动力

然而，作为美国的一个广大阶层，小企业家仍然是农场的主要人员。进入城市的人很少能获得商业财产或成为自由生产者和商人；相反，作为老式中产阶级的成员或可能的成员，他们却遭到了毁灭。都市的小企业家从未形成一个象乡村中那样的在自由社会的模式中可以扮演主要角色的广大的阶层。城市和乡下无法比较：整齐排列的独立商行永远也不会发展成类似于一块块土地那样的局面。工业企业和零售商店也不会象农场那样被赠送给地位较低的人，为了大体上与技术进步相适应，开办新企业需要越来越多的资本。对于可能成为都市企业家的人来说，从未有过任何类似移民土地分配法案那样的东西，虽然对制造商来说，关税略有些类似的含义。工业化的发展并非必然使企业向私人手里集中，并由此而使小企业家面临困境，但是，它在美国却正是这样做的。

甚至在内战以前，当新的交通网络才开始将各地连成一个

全国性市场时，地方上的手工业者就开始为商业资本家干活了。在全国性市场上对原材料、资金和销路的需要很快就引起了独立生产者对大人物的依赖。与技术专家结合起来的都市商人认为他的作用就是把技术和劳动力组织到一起，并在它们与受到保护的市场之间建立有利可图的联系。当国家成熟起来的时候，它的英雄也成熟了：不是大农场主，而是大企业家和商人（虽然有时用其他名字来称呼）变成了国家的显赫人物。到90年代，威廉·迪恩·豪威尔斯（William Dean Howells）的“飞黄腾达的人”（Man Who Had Risen）便取代了瓦尔特·惠特曼（Walt Whitman）的“原野上的人”（Man in the Open Air）。

在20世纪，技术继续迅速发展；但是市场的发展却要缓慢得多。作为稳定事态的尝试，工业界的首脑开始团结起来，在他们的大规模竞争之外出现了非个人的垄断。竞争的自由——小企业家世界秩序的首要原则——变成了构造新型社会的自由。当私人企业的集中开始改变流行的企业家类型时，“工业首脑”让位于“食利者”，“不在所有者”（Absentee Owner），“公司总经理”，以及一种近来被称作“新型企业家”的人。

然而，在公众的心目中，无论是“食利者”还是“不在所有者”都不是生产竞争型的人。他们个个都是靠利息生存的人，是寄生虫，既是暗地里的守财奴又是奢侈的消费者。他们过的不是竞争性的商业生活，甚至于自由主义的经济学家都对其经济作用表示哀叹。“公司总经理”从来也不是普通中产阶级崇拜的偶像；作为非个人性公司的一部分，他离人群太远，以致很难在地位较低的人中得到友好的尊敬。作为工程师他是毫不容情的科学的一部分，而非经济上的英雄；作为商人他是金融的隐秘世界的一部分，所有大笔的金钱都是在这里了结的。

这些新型的经济人无一能够真正占据旧时的英雄——未经分化的工业首领的位置。这些首领也已变得越来越得意忘形，专横跋扈，掠夺成性。他们越多地表现为大金融家而越少扮演有创造性的小工厂组织者的角色——这种蛮横的形象就越邪恶。大企业家一般都是金融巨头，他们生活在社会的合法帷幕里面，用别人的钱为自己谋利。然而，正如要想区别一个自耕农场主和一个不动产投机家常常会遇到困难那样，要想区别一个真正的工业首领（即使是在这个首领的全盛期）和一个金融的高层统帅同样是很困难的。也许美国的都市企业家始终是这两种人的混合体。

假如老式中产阶级要在城市里物色一个英雄的话，他只能来自小商业阶层。而小商人，特别是在农场主普遍衰落的情况下，则开始被注意到是老式首领传统的有几分愁眉苦脸的继承人，即便这仅只是从其欠缺的方面来看。他的奋斗越艰难，他的形象就越引人同情和富于英雄气概；然而，他永远也无法做到在这种为他而设的遗产中生活。渐渐地，在他眼中，这种依靠时不时出现的麻烦事得来的荣誉，与其说是荣誉，还不如说是一种永久性的负担。作为形象中的人，他仍然是已变成垄断者的首领的支持者；作为现实的人，与其说他是一种商业上的力量，不如说他的政治性要更强一些。

在近几十年里，商人和企业家在全国劳动力中的比重始终保持在8%左右，而在城市里这一比重从1870年的17%降到了1940年的12%。然而，他们作为一个阶层的异常持续性却不应与每个私人企业及其业主——管理者的状况如何相混淆。当小企业家作为聚集者而保持和掌握着他的产业时，这一聚集的构成却在发生着迅速的变化，它的成员的经济状况则经历了一系

列变动的震荡。

在二次大战前的40年里，现存农场数从100万升到了200万，但是同期内开张营业的16万家公司中，却至少有14万家碰到了厄运。在小商人阶层中有一个企业家和潜在企业家不断出入的巨流，当每年有数以十万计的企业家遭到破产时，其他的人，一些是新来者，一些是过去的失败者，却重新开始了勇敢的冒险活动。

大量的商行都是小本买卖，很难持久。事实上，在1940年，一人企业(one-man enterprises)的周转率之高几乎与战前十年中的年工厂工人解雇率相等。"很明显"，当经济学家J.H.科弗(Cover)在审查了小商行的生命统计之后说道，"对于我们的2/3的新业主的状况来说，乐观主义的估计恐怕是偏高了。"

从两种意义上说这都是一种婴儿死亡率：既是小的又是新的商行的典型失败。这两种意义是相关的：在那些存在着不允许小企业家开办新企业的资本工业中，情况常常比较稳定；在那些资本需求不会从中作梗的工业里，生存问题当然十分严重。

所有这些失败和重新开始都可以被看成仅仅是自然竞争中适者生存全过程的一些部分。但是这样一种观点却忽视了失败和破产的持续性似乎意味着不适者总是被另外的不适者所代替的事实；以及，既然破产的趋势常常是向上的，不适者的数量却仍然在不断增加。

在这些失败的背后是更大数量的小商行在为争得市场上的一小块地盘而进行竞争的一般事实。都市的企业家阶层在缩小，而内部的集中化过程仍在继续。小企业变得更小，大企业则变得更大。

商业世界现在与七十年前相比已不再是那样整齐划一的了：商人和企业家现在为之工作的企业的种类和规模令人眼花

缭乱——从街边的洗衣店到通用汽车公司。处在下层的是大量的不值几个钱的小商行。它们在全国生产和销售的全部货物和劳务里占不了多少比重，也雇不了几个人为之工作。1939年，1,500,000家一人企业几乎占了所有非农业商行的一半，但它们使用的工作人员却只占全部在商行中工作的人的6%。处在顶层的是有数的几家雇佣了大批工作人员的公司。它们生产或经销上述的大多数货物和劳务，并拥有私人占用的资本货物的大部分。在1939年，国内全部企业的1%——2万7千个巨头——雇佣了全部在企业中工作的人的半数以上。大约30年来，现在还是如此，3/4的美国公司只能拿到全部公司所得的5%。

不管研究哪一年的情况，或基于什么样的背景材料。企业的过分集中化都是一目了然的。然而，所有测量的尺度都掩盖了由于企业的划限问题而使集中化程度各说不一这个关键事实。大致地讲，企业世界是向两种类型的极端分化的：大的工业公司和小的零售或服务性商行。

在二次大战前的30年里，制造业业主的数量下降了34%；制造业雇佣的挣工资的工人数量上升了27%。制造业已不再属于小企业的世界；它越来越为大规模的科层结构所控制。战争经济，建立在这个已然过度集中化的行业的顶端，又进一步促成了美国工业的集中。

从交易的大小和雇佣人数多寡来说处于企业世界底层的零售业，还主要由小商行控制着。3/4最小的零售商店的销售额占有1939年总零售额的32%，几乎是3/4最小的制造厂的两倍。就其在整个企业界中哪个部分上能够形成优势而言，现在可以看出这些小商人和小企业家只能存在于零售和服务业中，以及就一个更小的范围来说，存在于金融和建筑业中。

在19世纪早期，批发商是商业世界的重要中间人：他能够

控制住小工厂主和小零售商，因为这两种人，特别是零售商，在信贷问题上常常要依重于他。但是，工厂主扩张了，并开始不再依赖于批发商，他的许多职能还经常被接收过去。零售商也适时地企图夺走批发商的生意。这时，工厂主便试图通过直接对消费者销售来把批发商和零售商都消灭掉。

当生产的规模在19世纪晚期扩大了以后，经济系统遇到了资本主义的特殊而又具有决定性的问题：除非存在着一个巨大的市场，否则大规模生产将无利可图。当技术把工厂主推向更高的生产率时，他所面对的是一个极其缺乏效率和浪费严重的市场系统。批发和零售的较小单位——老式都市中产阶级的大多数——已成为资本主义进步的技术车轮上的制动器，大工厂主是这样认为的。

与此同时，零售商也开始成长起来。百货商店是市场社会的稳固成员：在过去的15年里，百货商店在零售总额中占的比重始终未出现过大的波动。邮购商店现在结合了百货商店和联号商店的许多特点，通过远距离的活动，其触角已伸到市场系统的各个死角当中。当这一大规模销售系统开始缓缓现形时，它的各个单位就开始在批量生产者和消费者之间开展自己的批发业务。当超级市场如雨后春笋般发展起来时，联号商店的大规模布点方法失去了优势，这些联号商店便开始模仿其超级市场竞争对手，于是这两个零售业的巨人便开始了彼此的争斗，其竞争规模之大远非小业主力所能及。

当批发商被零售商取代时，后者以拥有靠近商业中心地理位置的优势开始向工厂主施加压力。他们说："和我们分开吧。你的成本低是因为你的批量生产，但是没有我们的大规模分销点，你的批量生产又会得到什么好处呢？让我们也分一份吧。"已部分摆脱了批发商控制的工厂主，现在面对着另一个与其利

益进行竞争的对手，便用他的国内商标广告和他自己的零售批发商店进行了回答。通过这些工具，他一直在试图把零售商和批发商都控制到自己手里。

肖尔斯，罗巴克(Sears, Roebuck）公司副总经理T·V·豪瑟尔(Houser)针对当前的趋势总结道：一方面，有“占支配地位的大工厂主和标有其商号印记的生产线，通过数以千计独立的商人将其产品分散出去；另一方面有大规模分销者（mass distributor）和他从许多较小的制造商那里买下的打着各种商标印记的生产线……在一种情况下，工厂主决定着……（产品的）设计、质量、价格和生产时间表；在另一种情况下，这些职能则是由大规模分销者承担的……。”这些在市场上兴风作浪的买卖人使批发商从这两个方向上都承受了正面的竞争战所造成的冲击，并在两方面都失去了立足之地。

然而，大企业的控制并非总是引起全面的吞并或破产，或造成象集中化的事实所显示出的那样一些情况。较大企业的力量在于，即使许多小商号仍保持独立，却已变成了大企业事实上的代理人。问题的关键就在于小企业家已被剥夺了老式企业家的那些职能。

当银行在提供信贷前要求改革管理时，它们是在对企业家的资质中必需具备的主动性和责任心进行集中。许多小商人现在靠代理商行（Supply house）筹措资金。大制造商和代理商不仅决定着同行业的小企业必须紧随其后的产品价格，而且还经常向小企业提供信贷。在不少事例中，一旦大商行要收回发放的信贷，许多小人物就将破产。在商业信贷上的这种依赖性将迫使小商人处于信贷提供者代理人的地位。

工厂主还运用“排他性买卖合同”和“全线紧逼”（‘exclusive dealing contacts’ and ‘full line forcing’）来削弱

小企业家的独立性。他决定价格并在全国作广告，使小零售商变成相当于拿企业冒险的委托销售人。在制造业中，转包合同常常使小转包商变成相当于一个分厂的冒风险的管理者。

人们可能会认为，受到大商号控制的各种影响，小批发商、零售商和制造商应该团结起来反对其共同的敌人。但是不论从何种程度上讲，他们还一点也没干。相反，小商号中最大的部分，小零售商，却在大工厂主和广告商的全国性商标竞争中寻求避难，并要求和获得了象"公平贸易"立法这样的战略抉择。根据这一法规，所有经销同种产品的零售商必须按照统一的价格出售。这样一种立法意味着如此存在的竞争只在各种制造商之间进行，他们在各自的领域中垄断性都很强，而不是在那些垄断尚未充分发展起来的零售商之间。进而言之，由于小工厂主与小零售商之间的联系已在很大程度上被切断，他也同样落入了大人物的控制之中，在这种情形中，大零售商——联号或百货商店，作为大买主经常可以对所买来的商品的价格进行操纵。

老式中产阶级的许多较小组成部分已渐渐被压成碎片。当竞争从生产转入销售，许多小工厂主在变成大制造公司的直接仆从之后才得以继续存在，许多小零售商则在事实上变成了大工厂主的维持代理和经销人。这样，小工厂主和小零售商远未形成联盟，他们被拴在超脱于市场之上的斗争中，并在这一过程里双双落入了大企业的控制之下。

销售系统是小商行的命根子，同时也是美国经济中浪费最大的一块。例如，在食品零售业中，联号商店无疑缩小了农场主与消费者之间比较宽的差价波动空间。除非有足够的成交额，一家零售商店将无法维持低价经营。联号商店可以实现这样的贸易量，而且有能力为商行的每一个分部门雇佣专家。

这些人要有效得多，并便宜得多。在这些商行中，企业家的资质能力被标准化的程序所替代。购买、展示陈列、广告、推销、成本价格分析在联号商店、百货商店和超级商场中是由雇佣来的专家分别进行集中和管理的。"我们必须进行选择，"销售问题权威A.C.豪夫曼(Hoffman)说，"或者为了使普通人保存某种被称之为经济个人主义的方式而接受其无能和不称职，或者为了实现集中管理而接受从企业主到雇佣专家的转变。"

正当分管者的影响和工程师的思想开始接替独立农场主的职能时，大工厂主和销售工程师也在注视着市场系统、小商人的命根子。不论是农场的还是城市里的老式中产阶级现在都成了由技术专家和效率专家所展现出的进步之轮上的障碍物。

游民资产阶级

仔细浏览一下小商行和农场的统计资料，那些由悲惨的高失败率和顽强的存活率奇特地结合在一起的情况，人们不禁会想起巴尔扎克根据另一种联系得出的刻薄的议论："无足轻重的人是不会被碾碎的，他们在脚底下躺得太扁平了。"如果我们可以用"游民无产者"来和其他工资劳动者相区别，我们同样可以用"游民资产者"以与中产阶级的其他部分相区别。对于企业界的底层来说，它与顶层的差别是这样大，以至是否应把这两部分人划入同一类都很值得重新考虑。

在城市里，游民资产阶级是由大量有着高死亡率的商号组成的。这些商行在其各自行业的总营业额中都只能占一小部分。但是，它们却雇佣了相对于营业限额来说多得多的人员。因此，在10年前，半数以上的零售商店的营业额只及总营业额的9%，但它们却雇佣了零售业从业人员的21%。然而，真正

的游民资产阶级是根本不雇佣工人的：做工的是业主及其家属，他们常常日以继夜地工作。在萧条期的谷底，“所有者提款”在一万美元销售额以下的商店中被约略地估计为每周九美元。在这里，20世纪商业世界的底层，展示的是所有者-经营者的传统想象中的城市里的独立者。

在农场中，小企业家使用着较低劣的生产资料，持续地作为老式中产阶级边际牺牲者中的一大部分而存在。20年前，在商业处于繁盛顶峰期的1929年，全国几乎有半数农场生产的产品价值不足6,000美元，其中包括那些家庭农场。然而这一半生产率低下的农场总共只提供了所有农场主出售和交换的产品的11%。到40年代中期，农场繁荣的鼎盛阶段，这一相对数字没有多大变化：40%的农场主年收入不足1,000美元；1/4在600美元或600美元以下。乡村的营养不良比率是城市的两倍，而全国最高的出生率和婴儿死亡率都发生在农场上。整整1/3的农业劳动者住在乡下的贫民窟里，他们的房子已超出了修补的范围；其余2/3则住在“不适合居住的房子”里。1945年时，10个美国农业劳动者中只有3个有机制冰箱，只有4个有厨房洗涤槽和排水设备。小农场主和他的家庭在低效状态下苦干着，许多人只在部分时间里才“独立”，其余时间则受雇于大农场主。他们只是通过野蛮的超量工作和极低的消费水平才能保证不落入租佃的状态之中。

工程师们指出，“1/5的原始可耕地”现在已被破坏得无法进一步耕种，“剩余土地的1/3也已受到严重破坏。另外还有1/3则属于极易受损害这个范畴。”在造成这种状况的原因中，农业部一个机构的负责人，H·本尼特（Bennetl）1946年指出，实际是“过多的土地传统性地被掌握在未经训练和无能的人手里……冠之以农民，农场主，乡巴佬，乡下人等名称的实际上是

同一群人，他们代代相继，说来说去就是幼稚、没教养和落后。老是具有象节俭和勤奋这样的品质，在看待教育和受过教育的人时，他们总要采取一种讥讽的态度。而太过经常的是，农场对在其他领域中败下阵来的人说来，往往是其最后可去的场所。

农村和城市中的小企业家，对商业周期有着经济上的敏感；他们的不稳固地位与此非常合拍。营业的交易额或方向上的小小变化就可以在其利润率上产生明显的反应。他会月复一月地生活在严重的忧虑之中；在其控制之外即便是一个轻微的经济压力也能使他失去平衡并降低其心理上的安全程度。从前曾是无人能指挥得动的市场，现在在这些小人物的感觉上——这感觉常常是正确的——却是在有意而执着地反对着他们的。

作为业主，管理者，工人，这些边际牺牲品一般要动用其家庭来帮助他在商店、农场或车间里干活。从而，经济生活与家庭生活走向了一致。在微不足道的小商店，亦称夫妻店中，夫妻经常会相互盯着对方及其子女。象家庭企业所享有的这种自由经常是在牺牲了家庭单位内部的自由的情况下赢得的。事实上，正如维尔海姆·里奇（Wilhelm Reich）提到的那样，它是小资产阶级生活的一个特征。在其家长制的生活常规中经常要对人造成一种极端的压抑。儿童劳动，常常是非常苦的儿童劳动，在游民资产者中建立了它的发源地。在所有的产业门类中，正是农场和零售商店中存在着最大比例的自由企业——以及最高比例的“不付佣金的家庭工人”。从而，商业竞争和对经济的忧虑在家庭关系和经济上要求保持正常流转的铁的纪律中展现出来。既然在商店或农场之外很少或根本没有感情的出口，这些家庭的成员就会变得贪得无厌。他们本性的全部力

量都施放在那些吸引他们注意力和塑造他们性格的琐细小事上。正如巴尔扎克所说，他们所行使的是“琐碎的权力，是那种在树皮下到处蛀食便可把大榆树放倒的蛴螬式的穿透力。”

家庭的圈子是封闭的，并常常往回收缩，从而促成了强烈的亲近感和经过无微不至的观察而形成的仇恨。这种家庭的孩子经常是父母释放怒火的对象。由于父母势均力敌的感情竞争，他们会交替性地受到纵容，由于父母要“让孩子混出个模样来”的强烈欲望，他们又会遭到严厉的惩罚。同时，连续性的剥夺则被美其名曰是为了孩子们将来的成功，他们现在必须放弃，但是这样做了，他们就可合理地要求在将来得到巨大的满足和尊敬。事实表明，游民资产者子女的走向成年是一个对父母和子女，或许也是对社会充满了危险的痛苦关头。

在干巴巴的人口普查统计项目“不付佣金的家庭工作者”的背后，展现的是青年的苦难和挫折。这在过去和现在都是老式中产阶级习惯的一部分。或许在19世纪它的报偿是：儿子们，或至少会有一个儿子将接手他那有一定设备的栖身之所，女儿则可能找上一个因此而得到就业的丈夫。但是这些老式中产阶级，特别是城市里的老式中产阶级家庭的普通生活在20世纪里是十分拮据的。老式中产阶级的家庭单位和工作场所的合一性是前工业社会的一个事实。

制定稳定生活计划的困难进一步加重了游民资产阶级的竞争忧虑和家庭紧张。一方面，这些小人物总比小商行寿命长，所以在许多事例中，商行的收入都无法供人度过一生。另一方面，一个小商行的年龄较大的业主往往会在寻找替身方面遇到困难。他经年累月地在惊吓和辛劳中建起了时时处在奋力挣扎之中的企业，尔后他要退休了；但谁能接替他呢？他已建起了一个小企业，但他的即将退休或死亡却严重地危害着与他本人

休戚相关的企业的信誉地位。

游民资产阶级的经济状况导致了不安全性，同时也常常导致小的侵犯行为。在这些人看来，他们的声望与那些被他们的眼睛死死盯着的——更大的、更成功的企业家的声望相比，总是十分低贱的。在以往的20年里，与加入卓有成效的工会组织的工人相比，他们感受到了对其尊敬的否定性趋势。

在这些不安全和遭受挫折的经济和社会的基本因素之上，还可加上一个更加具有个人性的原因。海罗尔德·D·拉斯韦尔（Harold D. Lasswell）曾贴切地提到这一点：办一个商行往往要涉及到在对待他人时如何进行算计的问题。它可能会引起相当大的犯罪感。这些边际牺牲品经常要在经济因素的驱使下进行算计，做计划，以及对他自己的行为和动机，对在企业中帮他干活的妻子和儿女的行为和动机进行评价；在无情的经济目标之下他必须这样做，并经常是通过不择手段的经济行为来做。所以，工作的强化，他的家庭及本人消费的推延，都是在节俭和高尚的行为将得到很大奖励的借口下得以成立的。

至少在营业的时间里，他必须承认顾客永远是对的。向任何地位比他高的人谄媚，对这些人社会地位的渴求以及从这些人那里可能遭到的各式各样的冷遇，从理论上说，常常使游民资产者转而粗暴地反对雇佣工人，虽然就这些人也属于他的顾客而言，他必须把这种侵犯意图隐藏起来。

沃纳·桑巴特（Werner Sombart）写道，资本主义精神，与冒险精神，对利润的渴望，以及受人尊敬的中产阶级平民的美德是结合在一起的。在那些小资产者中间，对利润的渴求似乎是至高无上的；它变成了品行的焦点，而当冒险精神为寻求稳固的地位所取代时，体面人的规范则变成了犯罪的心理圈套和根源。对利润的算计迷漫于整个社会生活之中，当游民

资产者将社会上的一切，包括他的家庭成员，都视为其奋斗的要素时，他在这场斗争中的结局往往和他的野心一样，是难得成功的。

对旧时守本份的资产阶级说来，财富本身并不一定是目的，而是延续其平稳生活方式的手段。这些人从不发疯似地招揽顾客，而是耐心地等待他们，就象一块领地上的君主，用栅栏隔开留给他的份额——这样的人消失了。从老式中产阶级的任何层面的经营生活中都已不再能得到内心的安适和广泛的活动领域。整个阶级均属此状，游民资产者阶层自然也无法例外；从游民资产者中更可能产生的是卑鄙的作风和狭隘的眼界。这些小得不能再小的企业家已不再能被归入W.E.H.列基（Lecky）1896年所描绘的中产阶级之列，这些中产阶级"在其政治的独立性上超卓于所有他人之上，它的谨慎，它对实践的坚实的理解力，它的永无更改的勤奋精神，它的高道德水准"，或象乔治·索列尔（George Sorel）所描绘的那样，它是一个有着庄重的道德习俗，富于自尊，具备管理非集权官僚制国家的动力和愿望的阶级。老式中产阶级已不再具有对权力的有效热情，其顽强的意志转而投入了击退环伺其左右的竞争威胁的斗争中。从这一系列小规模的不幸中，一个令人烦恼的断言提出，人类关系遭到了毒化，一种无法与之愉快地互致政治敬意的人被塑造了出来。小企业家惊恐不安；于是他接受了并不完全适合于自由企业家和独立农场主标准形象的观念意识和为名望进行的斗争。

然而，不管其受害的部分和频繁的人员调整状况究竟如何，作为整体的企业家阶层还留存着，而且在经济循环的某些方面一些人干得还很不错。然而，大多数人已不再能完成企业家的职能；他们也不再是独立的经营者。在这方面，他们走向

衰落的特征主要和20世纪经济秩序中竞争的性质发生了变化有关。小企业家的经济忧虑使其中许多人颇有些愤愤然地去寻求安全的政治保障手段，结果一大群代言人便开始为他们从事这种寻找工作了。

3

竞争的修辞学

作为一个经济上的事实，老式的独立企业家居住在一个巨大的新世界的小岛上；但是作为一个观念中虚构出来的故事和一股政治上的势力，这些人却好象一直居住在一块大陆上。他们已变成了这样一些人，通过这些人，乌托邦资本主义的意识观念依然能够充满魅力地呈现在许多同时代人面前。在以往的100年里，美国已从一个小资产阶级的国家改造成为一个雇员的国家；但是适合于小资产阶级的意识形态依然保留了下来，就好象小产业世界仍旧是一个兴旺发达的商行似的。它已成为保卫者和辩护人的百宝囊，并极少受到非难和怀疑，以致在许多人的心目中它仿佛成了现实的最新模式。

对小企业家的乡村世界的怀旧感现在是如此有效地隐藏在工业结构之中，致使农场主，国家生活的管理人，依然能够为了追求其现金利益而达到在战争期间公然反抗政府首脑的地步。而都市的小企业家与此同时则作为一个竞争方式的儆戒榜样在无休止地遭罪，美国的舆论官员找出了越来越多的理由来声明他们的长处和优点。“我们认识到……”参议员詹姆斯·默雷（James Murray）说，“小商行构成了自由企业的真正基础，而它的持续存在则是美国人思想的根基。”小企业的逻辑

并不是我们这个时代的逻辑；然而，如果老式中产阶级被改造成常常受到惊吓的和总是遇到挫折的保卫者，他们是不会轻易消逝的；他们会有力地坚持下去，即使他们的动力有时似乎是那些关心他们的人的动力。

不是民主问题的紧迫性，而是美国政治代表制度的特殊结构；不是小规模企业的效率，而是它的形象对大型企业政治利益的有用性；不是巨型城市的迅速崛起，而是在50年前小城市生活的诱惑下产生的短视——正是这些东西使参议员的美国企业家偶像保持了它的活力和生气。

生活的竞争方式

小企业家竞争方式的官方宣言现在在一系列精确而详细地证实了索斯泰因·韦伯伦（Thorstein Veblen）的分析的事实的重压下苦恼不堪。他（韦伯伦）认为，竞争根本不是去死，而主要是“以控制着生产的商业公司为一方，以公众的消费为另一方的竞争；在这种有条理的竞争中，主要的手段和权宜之计是推销术和对财产的故意毁坏。”大公司削弱了竞争，善于集体行动的小企业家团体也同样使它遭到了破坏。两个团体都促成了大型竞争轨迹的明朗化并使小企业和家庭农场的自由放任主义的修辞假面具特征暴露了出来。

小企业家的特征和观念意识以及市场的实际情况都表现出人们对竞争的概念认识不足。这些自由主义的英雄，小企业家和农场主们，并不想在自由的和公开的竞争中发展他们的个性；他们不相信竞争，并尽其所能地避免竞争。

当小企业家被问及他们是否认为竞争基本上是件好事时，他们会热烈地并操着权威式的口吻答道：“是的，当然——你想

干什么?”假若他们随后被问道，“在这里，你的城市里呢?”他们仍然会说“是的”,但是现在他们稍有些迟疑了。最后:“家具在这城里情况怎么样?”——或是食品杂货，或是这个人所操持的任何行业。他们的回答有两种:“是的，假如它是真正公平的竞争,”这转译过来即是:“假如它不迫使我竞争的话。”他们的第二种回答总起来看就意味着和公众一样的竞争观:“是啊，你看，在某些行业里，如果商行不很多的话它就不错。你应该把其他人的商行放在心上。”小商人，还有农场主，都想发家致富，但不是象他自己在竞争中那样直接吃掉别人，而是通过间接的方式和手段，就象他自己的特定的英雄——那些已经是大人物的人所实践的那样。在小企业家梦想的生活中，稳固可靠的地位代替了公开的市场。

但是假若这些小人物是希望紧密团结起来的，他们为什么还要在无实际意义的，特别是政治的背景下不厌其烦地谈论自由竞争呢?答案是自由竞争的政治功能对小企业家，而尤其是对大企业的代言人来说具有现实的重要性。这一意识观念在以商业界为一方，以全体选民特别是劳动者为另一方的竞争中扮演着重要的角色。它是一种使企业在整个社会中的社会和经济地位得以合法化的工具。因为，如果存在着自由竞争和不断来去的企业，那些地位确立起来的人就是“好样儿的”和“得其所哉”的了。但是假如这种竞争被一条横亘于成功的企业家和雇佣劳动者团体之间的刻板的界限所取代，位居顶层的人就可能是“托他老爹的福”，而与其得来不易的地位就不是真正相称的了。没有人太多地谈论自由企业和竞争以及最优秀者将会比那种继承其父辈商店或农场的人获得更大的成功这样一些话题。因而，靠白手起家的人的原则，以及他通过竞争的磨难得来的优越地位，要求并反过来又支持了自由竞争的观念意识。

在抽象的政治范围内，每个人都可以相信竞争；在具体的经济情况下，只有少数企业家才能够负担得起这样做的后果。

在汽车得到广泛使用之前，农业社区在较大距离上的分布使小城市的商人能够对小城市的人群和周围的农业区域实行事实上的垄断。因而，商人和农场主之间的竞争是在有利于小城市商人的地理和居住范围内进行的。“我们在食品杂货零售业中最迫切需要进行垄断的”，当前全国经济委员会（T.N.E.C.）的一位经济学家评论道，“……就是老式的村镇杂货店。它在制定价格上毫无弹性，而且直到汽车促使它这样做以前，它往往相当缺乏竞争性。”

这种小城镇企业家的“自然性”垄断现在已明显地被小商人斥之为“非公平竞争”的大规模分销商所打破，这是颇具讽刺意味的。扩大市场区域和摧毁老的地方性垄断的同样一些力量——铁路和邮购商店，联号商店，汽车，和超级市场——现在则表现出相同的章鱼似的垄断性。它们可能的确应该变得如此，但是在现阶段的零售领域中它们却往往是仅有的积极竞争者。最终，选择只能在不同型式的垄断者之间做出。

小企业家关于竞争的看法在全国范围内变得明确起来是30年代的事。当大萧条沉重地打击了独立商人，就象农场主所经历的那样，他们便不得不实行战略的转移：为了保护个人主义，他们的斗争从经济领域转入了政治领域。

对于小企业家来说，经济上的失败并未导致意识观念的同时垮台；他们依然按照原有的意识观念行事。但是他们已不再是没有任何政治阵线的孤立的经济人了；他们试图使自己和精致的组织网络紧密联系起来。在国会里，小企业委员会叫嚷着

要用立法来拯救国民经济的虚弱的支柱。他们的立法努力直接反对着其更有效率的竞争者。首先，他们试图通过税收来除掉价格低廉的联号商店；尔后他们企图消灭据称是拿钱买便宜的大规模分销商；最后他们又想冻结所有销售商的利润以保护他们自己的收益不受那些可以而且正在用较低的价格向消费者出售货品的人的危害。

独立的零售商始终站在为这些自由企业的助手而发起的运动的前列：出于他对价格竞争的恐惧和对安全的渴望，在"公平竞争"和"公平交易"立法的借口下，他一直在奋力争取维持他那已知而又有限的赚头。他现在正式要求限制联号商店控制的销售窗口，生产和销售要彻底分开。这当然会对大西洋和太平洋茶叶公司只要消费者付出低价的策略产生致命影响。茶叶公司的这种作法只能使它从零售中得到很少的利润，卖价几乎和成本一样，但是其利润的大头却在制造和包装方面。

小城镇里的零售商在价格上不需要愚蠢地彼此竞争；他们还是相互合作以更有效地与共同的消费者进行竞争为好。在一个组织得比较好的小城市里，只要有一个能干的商会，商人就找不出什么理由来相互掣肘，特别是在联号商行和邮购商店、良好的交通和高速汽车把较小的城镇和较大的城市连接起来的情况下。企业家在承担着风险时为什么还要去要求比安全更不好的其他东西？他为什么非要通过在一笔交易尚未为人所知之前即确信他是"在"赚大钱的方式来锻炼其预见能力？

竞争的精神，尤其是当它在被认为是所有美德的源泉的伦理观念中体现出来时，只有在那些机会的无限性已被认识到的地方才会得到充分表露。只要在一个有限的、不断缩小的世界上存在着对稀缺性的觉悟，竞争就会变成反对自己同胞的罪行。这个群体试图紧密地团结起来，就象工会那样，对内部成

员制定准则，对排除在外的人则制定反对他们的条例。这就是小企业家的所作所为。他不再具有充裕感了，即使他曾有过，他现在所居住的也只是一个缺少或只有有限机会的世界。在这个世界上，其他的人不是被视为竞争的威胁，就是被看成需要加以联合的对象。

在"毁灭性竞争"的威胁下，许多州和城市的记录中都有使破坏竞争合法化的法律。在这样的法律得到通过以后，价格受到保护的商品的确抬高了售价；而受到法律保护的城市的物价就比没受到保护的城市提高了。这种法律又通过价格垄断把大的制造公司能够在其内部固定下来的价格扩展到小企业领域。因此，小企业家只不过是尝试着，要他的政府帮助他来实现在这之前大商人和大农场主已经实现了的那些东西。商业世界，一个对稀缺原则有着清醒认识的封闭性社会，便因此而变得更加团结和合作了。

往往是靠着独立商人的好意过日子的批发商人则开始在保护转卖价格的问题上做手脚。为了保证他的利润差额，他也要避免"竞争性的削价"。经过注册的商品的制造商也喜欢这样做，象商业世界的其他人一样，他对低物价没有丝毫感情。一旦"毁灭性竞争"发作起来，它就会在制造商和销售商之间蔓延开，销售商希望从制造商那里低价买进并得到较高的盈利；同样，制造商也需要销售商的好意，从而能够大力推进他的行业或扩大其商标的影响；最终制造商需要花钱来做广告；而任何种类的削价（竞争）都会以较低的价格来代替较高的广告成本。从而，全国性广告和保护转卖价格相互得到补充，并合起来进一步加剧了商人和消费者之间的竞争。

今天，在公开的市场上，许多小企业家决不再是能够指导一个独立方向的竞争性单位；他们不是经济变革的策源地或中

心，他们是在市场航道上，在一大堆绞在一起的限制性立法中，以及在一个经大企业严格设计出来并得到小企业坚决支持的贸易实践系统中从事经营的。小企业家向大商行献上了意识形态的礼物以换取某种封建式的保护。与此同时，他们双方为控制市场而进行的斗争却在继续；虽然这种斗争已日益成为一种政治代言人之间的斗争。这些代言人希望在自由竞争的旗帜下利用他们的忧虑和渴望来达到自己的目的，而大资本家则希望在同一旗帜下使经济走向合理化。

在复杂的纠纷中依然视竞争为拯救手段的参议员们自然要替小企业主鸣怨叫屈；而那些专家，可能是由于档案记录的缘故，也对这些参议员的意见表示赞成。他们三番屡次地提出应在政府的充分资助下使工业的老式首领得到新生。这样的建议是官方自由主义者对现实经济生活能够提出的最佳方案。他们的感情应该说是一种处于困境中的情绪，但是他们成功地把小企业家的光辉形象树立了起来，只要竞争能再一次成功地发生效力，这种小企业家就可以在他们的思想体系中继续作为英雄存在下去。

独立的农场主

为了与企业公司达成协议，农场企业家的职能从某种程度上说更象商业管理，并开始部分地通过政治势力的帮助和支持来解决它所面临的问题。所有的行业都开始仰赖政府，但是独立农场主为了他私下的经济目的，从某些方面来讲，却比其他人更成功地把封建的组织机制变成了一种公共的手段。农场主的世界，特别是它的一小撮头面人物，现在已和一个庞大的政府管理的世界复杂地连结在一起了。在这个政府的管理下，出

现了公私企业的联合体制，这种联合使私人利益能够得到公共资金的保证和支持。独立的农场主开始表现出政治的依赖性；他已不再属于由直接的经济事实组成的世界。

从其成就来看，农业最近已成为一项很不错的商业性行业。在农业的较高阶层里有包装商、罐头制造商、其他加工处理商和销售商，以及那些仅把土地看作一项投资的人。当上层农场主在繁荣期买进更多的土地时，商业界却通过其他方式购进土地并打入农场获利者之中，而且不以萧条或繁荣为行动的根据。不论是生产力的巨大提高，人口的迅速增长，农产品需求的大幅度上升，还是给定居移民分配的自由土地的可获得程度——尽管有这些因素，农业劳动者所拥有的乡村不动产的比例在以往的半个世纪中还是在不断下降。

集中化导致了农场的合并和联号农场的产生，它们的运转就象是集中管理下的企业公司。在1938年，仅一家保险公司自身拥有的土地就足够建立一个从纽约到洛杉矶的一英里宽的农场。在农业中进行投资的工业和金融界势力是生产和管理方法合理化的积极促进者。他们有钱购买机器并雇用工程技术人员。即便是在那些他们没有直接投资、占有或进行管理的地区，他们也要接手那里的加工处理和市场经销业务。到了30年代中期，五家土豆公司收购了全部土豆收成的一半；四家肉类罐头加工厂处理了全部肉类动物屠宰量的2/3；十三家面粉厂加工了全部上市小麦的65%。

因此，农场主必须对付这些从加工处理和销售他的产品方面包围过来的商业界势力。他还必须对付那些向他出售必需品的人：他必须从四家工业公司中的一家那里购买他的农场的大部分器具。这四家公司在1936年时包揽了所有重要农场器具销售量的3/4以上。他的唯一指望就是使产品的价格能够保持在交

通可以承受的高度上。他曾试图用政策法令来代替自由市场的指令，推迟或中止供求规律的作用，以保证一个稳定的市场和物价基数。仅就其能够通过政治的策略来形成一个对市场的有效合谋性控制系统来说，农场主尚有希望在某种平等的基础上应付现代商业和现代生活。

为了资助自由私人企业，“新政”对乡村的老式中产阶级给予了特殊的重视。简言之，“新政”的农场计划试图把众所周知的工业部门的习惯做法转移到经济的农业部门中来；它教导农场主要降低生产的费用以免破坏其产品的行市。为了保护这个“在开放的国家里进行的自由人之间的竞赛”免受自由竞争之苦，它资助或发放津贴以使他们削减生产。可以说，联邦政府已经变成农场主的执行委员会了。

自从30年代以来，政府便开始通过向收获较少的农场主发放津贴的办法来削减生产；它购买可能危及稳定价格的“剩余”农产品；为了弥补市场价格与既定的最低限价格之间的差额，它直接支付补助金。1949年春天，农业部长还提出建议，在以往的“好年景”的基础上，政府应对与国民总收入有关的农场主的现金总收入给予支持，以取代保持特定农作物价格平等的办法。按照这种方式，就必须算出农场主在以往十个丰收年里的平均收入，这样才能保证其年收入的稳定性。

因此，独立农场主的近现代史不是由非个人市场松散地连结在一起的自由生产者间的斗争历史；而是政治家和文职人员为提高和维持农业价格所进行的各种尝试。当这样做遭到失败时，农场主的政治代言人便筹划用公共资金来贴补这些已变成自由市场牺牲品的独立企业家。

这种措施的有效性，伴以二次大战期间的扩展，得到了充分的证明。在二次大战中，土地价格的上升比一次大战尤有过

之。1946年农场的总收入和农作物的现金所得比1932年高五倍。农场主的人均收入则提高了几乎三倍左右。到1945年，大半以上农场经营者是其耕种土地的完全拥有者，而佃农的比重则下降了大约1/3；在全部农场价值中抵押债款的百分比从1935年的23%下降到12%左右。

城里人为这次乡村繁荣所付出的代价不仅表现在税赋里，而且还直接反映在购买食品的费用上，这使普通家庭的食品支出占到其全部预算的40%左右。在1940年，付给农民的政府预算费用占全国食品清单的1/10左右。假如没有适当的物价控制，由战争造成的市场扩张就会在40年代里使大部分农产品的价格保持在政府支持的水准以上。正如20年代海外市场的收缩给农场主的崩溃增加了助力那样，它在40年代的扩展对农场主的复兴也起了不小的作用。在30年代中期到40年代中期之间，农业出口的平均值上升了三倍多。然而，这是一种异常的"海外市场"；它由战争而生，由一个亲农场主的政府来管理、调节和控制价格。在大规模失业的七个歉收年之后，国内市场也被战争经济催肥了。

农场主之所以能获得政府的慷慨赏赐是因为他们享有三个特殊的政治上的有利条件。首先，在宪法所规定的系统里，农场主的代表性是无可取代的。由于参议院的地理格局体现的与其说是民主性，还不如说是区域性，农场集团就成为正规政府的最强大的实力集团之一。纽约数以百万计的雇员和内布拉斯加数以千计的农场主一样，各有两名参议员。其次，从20年代初开始，农场主就建立了一系列压力群并使之成为一个大概是华盛顿最强大的集团；美国农场署(American Farm Bureau)被植入政府系统的同一结构中。坦率地说，不是"独自一个人的个人主义"而是"组织起来的势力群体为了经济利益的竞

争”。第三，农场主享有一种非一般程度的公众道义支持。

最有可能从抬高了的物价中得到好处的是上流阶层的农场主，他们的销售量要比中层和只销售少量农产品的下层农场主多得多。即使在繁荣时期，集中化的长期趋势还是很明显的。得到了繁荣的是一个商业性的、时刻保持着政治警惕性的缩小了的农场主上层，而不是小企业世界。但是在这次繁荣期里，基于政治性的物价和提高了的生产力，各种旧势力，以及许多新出现的势力都发挥了一定的作用。老的矛盾并未消失：谁会来买这些由机动马达生产出来的如洪水般的货物？到1948年秋天，农业计划开始提出了30年代曾困扰过它的所有问题。商业部长为争取大量出口而叫喊；农场院外活动集团和它的农业部则叫喊着要出口再多一些。“欧洲人想的和他们要的东西又一次变成了别的什么，”《幸福》的编辑们写道，“这是相当愚蠢的……刚在鼓吹自由市场，却又同时提议在农业方面搞一个相当于卡特尔的系统。”

农业可以被看成（1）决定其工作者-所有者生活的谋生之道；（2）所有者在其他人工作的协助和政治援助下从其中得到利益的不动产投资；或者（3）在一段长期的战时经济中，从国家的效能来看，一种必须适合于国民需要的自然资源和机能设备。

这三种看法各自都继承着农场主的不同形象：土地作为谋生手段意味着“农场主”是所有权未经让渡的企业家；土地作为生产性不动产则意味着“农场主”是从经济上剥削无地工人的大投资者；而这第三种形象，则很可能成为其未来的形象：土地作为一种设备，而“农场主”则变成了挣工资的专家。今天美国的土地依这三种方式存在的都有，而实际上便也存在着分属三种类型的“农场主”。

在许多农场代言人的修辞学中，农业的商业性被其作为谋生手段的性质掩盖了。二次世界大战和它在经济上的结果挽救了在政治上独立的农场主；而军事经济则很可能把他们毁掉。最初在战争中表现出来的合理化效率的规范和准则，已明显地被现在的农业系统破坏了。军事和技术的需要可以凌驾于经济的贪婪和政治的稳固格局之上。与小的独立农场主并驾齐驱的，是一种新近来到土地上工作的人。这些人从来都不是，也不想成为土地的所有者，他们象工厂的雇员一样，是来管理和开动那些巨大机器的。于是，农业获得了它的地位，但不是作为早先那种社会中心，也不是作为自由企业在政治上十分保险的世代相传的安身立命手段，而是在生产的其他复杂交错的，并已合理化了的部门当中，作为国民经济的一个项目获得的地位。

与此同时，农业与其他工业相比，也不再具有道义和心理上的优势了；对作为一个在自由人的世界中具有特殊生产功效的单位的家庭农场进行赞赏在今天只不过是被欺哄了的都市人心中所表露出的一种怀旧情绪而已。进而言之，这只是大企业所设下的一种意识形态上的借口，而在政治上保持独立的农场主则很有可能成为它们的经济盟友和最终的牺牲品。

小企业的前哨

小人物的形象之所以经常被抬高并广泛地留存于人们心中，只不过是因为大人物发现这对他们有好处。商人就没有象农场主那样被视为小个体的典范，只是到了20世纪小商人才得以作为大商人的对立形象而树立起来。于是，大商行便开始传播和利用小商人的形象。这样的代言人一直严重地关切着小商

行的命运，因为，在他们的修辞当中，小商行是自由竞争的最后一个城市代表，从而也是私有企业制度的竞争优点的最后代表。

在每一次气氛庄重的参议院经济问题听证会上，某些人总要说小企业家是美国经济的柱石，他们维护了数以千计的小城市，特别是那些他们在其中成为美国方式的真正精华的城市。"正是小商人成了与这块土地上成百的城市和村庄紧密保持一致的人，他们是其家乡得以成长和发展的真正基础。"大垄断者或许的确存在，其形象也已树立起来了，但是，他们毕竟属于大城市；而正是在小城镇里，真正美国人的所在地，小商人却茁壮地成长起来。

在小城镇中，较远地与大的势力隔绝开来，小商业阶层适逢其所，而怀旧情绪也得到了它的存在根据，从这里可以看出，人们为什么如此坚定地保持着他们的偶像的不无根据的原因。在这些城镇里，老式都市中产阶级一直是所谓的城市精神的历史性的传导者。这种精神在美国的城市中包括那些志愿管理公共事业而使社区受益的人对当地事务的广泛参与。这些事业涉及的范围从打扫街道到改善公共休息场所；实际上，这些事业总是或多或少地和不动产有些关连的。城市精神的历史揭示出，对于老式中产阶级，特别是对小商人来说，它所意味着的是一种对城市事务的商业性参予。

对这个角色，老式中产阶级的个体是很适合的：他往往拥有必要的时间和金钱；依照流行的观念，他在其小商行所获得的成功培养了他的独创性和责任感；他被投进与城市的政治和管理人物的频繁的正面接触之中；他当然也经常在为城市而尽力和做出改善的过程中使自己得到经济上的好处。"做一个热心城市公益的人是个不错的买卖，"一个曾经做过这种事的幸运的商人如此说道。

然而，经济上的自私自利并不是动机的全部；对城市公务的参与也包含着小商人之间为提高威望而展开的竞争。他们作为商人在经济上竞争，也作为民主的市民则在城市事务上竞争。由于其地方性的经济基础，他们是真正的地方人；他们希望在他们的城市中赢得地位和名望。如果某些商人比其他人财大气粗，这个阶层作为一个整体的宽度也未大到使其底层的商人无法想象和无法萌生更大的追求的地步。

下层的各个阶级在传统上说也患有城市的欣快症，但他们仅仅是商人的附庸，并在这样一种方式中与商人保持着一致，即对城市本身的认同感。这种隐伏于城市精神之下的东西可能首先是由于小工厂和商店倾向于使工人和商人的关系变得非正式和不拘礼节；其次是因为许多商号在规模上的等级存在方式使企业家的秩序至少有可能在心理上扩展到劳动阶级当中；而第三则是由于小商业城市的人口增长得相当缓慢，与常常出现大商行繁荣和人口迅速流动的城市相比，这种增长更多地是自然增长，而非迁移的结果。增长的这种速度和类型意味着更多的小城市人口和它的毗连地区是“一起长起来的，”而在更小的城镇里，这些增多的人总是到同样一些公立学校去上学。这样，城市增长的同一型式使阶级之间的认同感较易产生，从而更大范围的城市认同感也就容易形成了。

当小企业家的经济地位和力量下降以后，特别是自一次世界大战以来，这种城市威望的旧模式，以及由此而来的城市精神，就都急剧地变化了。在一些较小的城市里，大商行的标记比其他城市更加醒目，而在所有这些城市中，新秩序都在改变着小企业社会的威望和力量。

小商人在各种小城市的阶级格局中的位置是依其工业化的

程度和类型，以及一个或两个大商号对城市劳动市场的控制程度而定的。但是小商业威望的全面下降现在却有着相当大的一般性。

位居职业收入等级顶端的是大商人和经理，其次是小商人和自由职业者，接下来是工资较高的白领职业者，再就是工资较低的办公人员和监工。处在底层的是各种级别的劳动者。但是，没有社会分层的客观尺度会必然地和这些阶层的各种成员所享有的社会和公民的威信恰相一致。一个有关每一阶层的人在所有其他阶层人的心目中具有何种形象的测验揭示出：小商人（和白领职业者）占据着含义最不明确的社会地位。这就好象城市人口被分为极端的两群，大企业家和劳动者，而其他所有的人则都被放进了一个模糊的“中产阶级”之中。

对小商人来说，以工资为生者往往是其“上级人士”中最容易看到的人。但是，要从小商人和上层阶级之间把这些人区分出来，一般地说却并不容易。靠工资为生的人，他们的家庭的名望和权力属于小商人这一层，而同时他们又不能真正看清他们与上等阶级之间正相面对的地位。“店主，”一个下层社会的妇女说，“他们属于较高等级。因为他们占据着较高的地位。他们不会让自己对穷人低声下气的。”

另一方面，在上流社会人们的眼中，小商人，特别是零售业者的地位要远比大商人，特别是大工业家的地位低得多。两种商业的规模和类型无疑都是上流社会用来评估其名望的标准，而在上等阶级中新近由社会认可的大工业企业家和他们的同事，所有主不在公司(absentee corporation)的高级职员，把小商业列入相当低的地位则是由于其活动的地方性质。他们主要通过个人商行的经济活动范围以及他与那些众所周知的公司的成员的社会和商业联系来评定他的威望。老派家族靠年金过

日子的人，往往拥有许多不动产，把小商人列入较低的等级是出于他对这些人的背景，教育，"他们的生活方式"的感受。这两种上流社会的成员都或多或少地同意一个老派家族银行家的观点："在工业家中间，(这些人的)商业道德比较高尚，胸怀比较宽广，地位也更加稳定，他们与零售商正好相反。我们都知道这一点。"

一般地，小商人只在收入上可列入上等阶层，因而往往也只是在繁荣期内才有此种可能；至于其家庭出身，联姻的范围，工作资历，和受过的教育，却比其他高收入阶层更多地属于下等阶级的范畴。在这些方面，相当大一部分小商人和靠工资生活的人之间有着紧密的个人经历上的联系。在小城市中，社会的下层和上层之间存在着刻板的界限——除了上述小商人以外，这些人与其他收入阶层相比，为了向上爬要花更大的力气。

这些事实有助于解释上等阶层和下等阶层的人们对小商人所持的不同印象。老派上流社会更多地是通过地位和"背景"进行评价；下层社会则是通过收入和它所容易带来的外观进行评价。

当一家大商行进驻一个城镇时，社会威望和城市精神的分配就发生了变化；当大商行扩大了它的经济和政治势力时，它便根据其理想创造了一个新的社会。正如小城市的劳动市场受到了控制那样，它的名望和威信的市场也被控制起来。公司的最高地方经理人，年薪为10,000—25,000美元者，获得了最高的社会地位，并取代了城市原来的社会领袖。本地人开始认识到他们的社会地位将依赖于他们和这些所有者不在公司的高级领导人之间建立的关系；他们努力仿效这些高级职员的生活方式，搬到他们的左近居住，争取被邀请到他们的社交活动中

去，并让自己的子女通过婚姻进入他们的圈子。那些收入状况不允许他们跟上这种社会变化的人，或是那些拒不承认这种动态的人，都变成了新体制下偏执而又古怪的侏儒，抑或可能在否认这种体制的情况下，开始对大人物的各种新派举动进行奇特的缩微式的模仿。当大公司进入小城市后，它的官员的妻子就开始成为当地老式中产阶级妇女的楷模。常常是魅力十足的公司官员的眷属们来往于大的中心城市和她们在小城市中的排他性生活圈子之间。在尚未被邀请进入的小商人的妻子眼里，可以看出老式中产阶级地位下降的社会意味。

不论老式中产阶级用怎样的方式或多么顽强地坚持，威信和名望的分配还是理所当然地根据城市经济和政治势力的分配来进行的。在这个威信经过重新分配的世界里，小商人的含混不清的地位和他们的权力状况以及他们的社会背景有很大关系。在小城市的两极分化过程中，威望和权力都渐渐集中到了上层：大商人垄断了这两样东西。

象地方商业社会所具有的这种权力，是由大多数小商人都在其内的商会进行组织的。然而，城市中每一个具备政治素养的人都会感觉到"管理城市"的是那些大公司，许多小商人会在半私下的场合中这样讲。"如果你住在这座城市里，"一个杂货店老板说，"你肯定知道你是在为谁〔大工厂〕干活，而不管你是否真在他们的厂子里工作。"

大公司拥有的最厉害的武器是提出要离开这座城市的威胁；这一否决权具有左右城市经济生死的效力，其影响所及有城市的银行，商会，小商人，普通劳动者，连市政官员也在所难免。它在许多城市中被使用的历史已表明了它的威力。为了表示他们对一项城市规划的异议，大公司的官员们可以从主办组织的活动中退出，不出席有关的会议，或拒绝提供财政支

持。但是，这些方法尽管常常被他们使用并经常见效，却失之过于直接了。大公司越来越多地开始在说服小城市的小商行改变意向上作文章，并通过它来表达自己的态度。当实力造成的结果不为众人喜欢时，就需要进行权力的噪杂争斗，但很少商行具有这样的力量。作为一种外表的掩饰，在有关城市威望的心理上，老式中产阶级正在为一项极困难的目的尽力而为。"他们不想让人们看出是他们在控制各种事情，"一个商会的协理说。然而，"他们"正是这样做的。

在大商行的城市里，小商人的这种用处能够麻痹中产阶级的城市精神并对他们的努力造成混乱。小商行在前后现身，忙碌于完成各种次要的城市规划，从普通市民那里得到褒奖或遭到贬损。在那些下层社会中由于这样那样的原因而反对商业的人里，小商人往往是侵扰和责骂的对象；但是从下层社会中支持商业或保持中立的个人那里，小商人却得到了较大的尊敬，因为"他们为城市干了许多事情"。

往往被下层社会的人们加诸小商人身上的威望在很大程度上是以被认为归属于小商人的权力为基础的，然而，不论是这种威望还是这种权力都很少得到认领，当然上流社会也很少买它的账。上流社会的商人很清楚实际的权力体系；但是如果他或他的同伙要在某些计划上利用小商人，他就会将公众的威望大量地给予他们，虽然他不会承认也不会让他们得到比他在其间接的控制中可以为他们保留的更多的权力。

一个运转良好的商会的政治经济构成使它能够借用上流阶层的威望和权力；它的委员会事实上包括了所有志愿社团——包括工会——的"领袖"；在它的组织内部，通过各种接触，它在事实上可以对城市的组织和有突出才干的人进行垄断，从而使其计划和"社会利益"的统一神话成为一体。大商行，即使

是在其故乡，也常象一个任性的妓女对待一个年岁较大的崇拜者那样来玩弄小商行。

而小商人，不论在小城市还是在大的都市地区，都顽固地墨守着“生意就是生意”的本分，他的意识观念也取决于对商业的这种认同感。从与上层人士的良好关系中得到的益处，和取向于大人物的争取威望的努力，有强化这种认同感的趋势；而这种认同感又得到了由小商人组成和支持的同一个团体的有力组织和积极提倡。

一家知名的商业杂志曾对小商行“要求公平对待”（Fair Deal's wooing）一事写道：“你可以很灵活地对‘小商行’下定义。在杜鲁门的眼里，大多数工业部门上层的三大家或四大家（Big Three or Big Four）之外的任何企业都不能加上“大”字。在小商行的名称下，你可以干在任何其他标签下都会遇到政治麻烦的刺激和指导经济的事情。”

事实上，小商行的观点根本就不是统一的，在它需要什么的问题上亦复如此，就象小商行全国同业公会的脆弱和不团结所证实的那样。这样的组织有很多，但最大的可能也不到5,000人；每一个都主要和一个行业挂起钩来，其中往往既包括大企业也包括小企业。小商人首先注意的是他自己的行业在本地市场上的条件，虽然他和所有其他小商人面临的共同问题是由集中过程引起的；要看清楚这个过程是怎么回事需要一种抽象的活动，而小商人中任何一个有意义的部分都似乎不具备这种能力。

老式中产阶级里的小商人一翼与农场主一翼恰成对照。农场主的政治势力通行全国并取得了巨大的成功。小商人却在全国范围内，从政治和经济上被大商行制服了；于是，他们企图依靠大企业在国家政治战场上取得的成功，并试图从中分一

杯羹，即使他们在地方和国家的经济战场上和大企业的作用进行着斗争。地方上的商人所反对的往往只是不公平的联号和巨魔般的百货商店，而看不到全国性的运动。这是可以理解的：约有70%的小商人是零售商；当他们还无法对大制造商看得很清楚时，销售中任何新渠道的出现却都发生在他们的眼皮底下，并由于可以立即感觉到的竞争性而激起他们的愤怒。

从小商人的观点出发，有理由认为，商业不论大小，就其相对于消费公众来说，毕竟都是商业。小商行的问题说到底是一个家庭内部的纷争问题，即大小资本家在可获得利润的分配方式上发生的纷争。小资本家希望利润的划分在“商业社会”中能够更“平等”一些——这就是回复到自由私人竞争对他们的意义所在。而与此同时，小商行却被逼得走投无路，他们为大企业所驱使，并普遍和公开地与这些大企业保持着一致。这个事实构成了小都市资本家意识观念及其挫折的基础；这就是他们的侵犯性为什么要针对着劳动者和政府的原因。

由于社会来源和商业交往而与劳动者更加接近一些，小商人比较倾向于扩大和发展他们对劳动力的怨恨和不满。由于经济水平的接近，他们可以很快注意到其相对经济地位的任何变更。作为劳动力的雇主，小商业阶层，鲁道夫·希尔弗丁(Rudolf Hilferding)在1910年写道，已进入了“与劳动阶级更加尖锐的矛盾之中……”如果说工会的力量在小企业中还不是很大的话，这种力量的实践却似乎已经具有了相当大的灾难性；与大公司相比，小公司在对付工会为其成员争得的高工资，劳动者从国家福利金库中得到的社会保险费用等方面要显得更加无能为力。由于工会组织起来并显现了它的政治压力，特别是在近15年间，以及由于工资在二次大战期间的上涨，小商人很自然地形成了一种助长其反劳动者意识观念的愤懑情绪。

他们总要喋喋不休地说，劳动者是好样的，但是这些工会太糟，它们的领导者更坏。

他们对“劳动”的态度扩大了它的力量，而他们的愤怒却采取了一种个人的形式：“想一想付给劳动者的巨额薪水吧……所有的人得到的都和应该付给他们的不相匹配……他们当中有不少人和我讲，他们对拿到这样多的工资感到脸红。”另一个人说：“有个青年人星期一晚上在我的店里兑了一张95美元的支票……他和我们店里的雇员相比，连一半都够不上……”

正是这样一种情感使大商行把小商行当作盾牌来用成为可能。在大企业和大的劳动联盟之间发生的任何混战中，小企业家站在企业一边的时候总似乎要更多一些。好象离破产越近，他们就越疯狂地依恋于他们的意识形态。但是他们虽然极力依附于大企业，却并不把这看作解决其麻烦的手段；对这个问题，十分奇怪的是，他们所指望的是政府。小商人相信，“我们是环境的牺牲品。我唯一的希望就寄托在墨雷（Murray）参议员身上，我确信他会在其权为范围内尽力维护小商人。他明白，这些人是国家的基础〔等等〕……我们都知道，没有哪个商行能够……在鲜咖啡的新价格上靠蚀本销售活下去，而这就是我目前的情况。”

然而，正当他指望政府给予经济支援和政治上的安慰时，独立的商人却在同一时刻对政府的法规和税制感到愤慨，他有一种模糊的感觉，那些更大的势力在利用政府反对他。他对政府的态度混杂着他对自己的功力，对在小城镇居民中取得成功的人的背景的估计：“使我非常气愤的另一件事就是大部分这样的组织是由一些无法在个人生活上取得成功而挤入工程进度管理署（WPA）〔原文如此〕的人把持着，他们凌驾于我们头上并颐指气使，正是这样的事使我非常气愤。这里所有的人都知

道是谁把持着这些组织，他们是一些过去在小城镇中无法正经过日子的人。”

小商行对政府的态度，正如对劳动者的态度一样，是受大商行意识观念左右的。在这两种关联中，在对工会和政府控制的斗争中，小商人扮演的都是突击队员的角色。

巨大的政府，组织起来的劳动者，大企业，以及直接的竞争者，都对小商行的忧虑起着各自的作用；因而，这种忧虑思想的增加便被深深植入了恐惧之中。这种恐惧虽然常常搞错了对象，却并非毫无道理。大商行正是利用了它为小商行造下的这种忧虑来使自己得利。

纳粹主义对之提出某种解决办法的许多问题在美国却根本未得到解决。“国家社会主义的最大成就，”A·R·L·葛兰德（Gurland），O·克什海默（Kirchheimer）和F·纽曼（Neumann）回忆道，“在很大程度上应归于它利用群体〔小商行〕的挫折来为自己的目的服务的能力。小商行希望保持其独立并得到适当的收入。而这是行不通的。纳粹党引导着小商人的愤怒去反对劳动者和魏玛共和国。后者似乎是，在某种程度上也曾经是德国劳工运动的制造者……主要是因集中过程引起的小商人的挫折，并未被引导去反对工业和金融垄断者，而是去反对那些看上去是在牺牲了小商行的利益的基础上得到更多安全保障的集团……于是，国家社会主义就能够通过黄金时代即将来临的许诺对小商行加以组织……当政府的税收政策和贸易限制使之作出牺牲时，小商业受到了通货膨胀的致命打击，通货膨胀吞没了它的经济。这从一开始就决定了小商行在共和之下将遵循的政治方向。那些政党期待着援助，这种援助似乎能够抵抗劳工和受劳工影响的政府。”强调中产阶级维持社会力量之间平衡的现状的目标和允诺制定进一步发展和保护独立中

产阶级各部分人的立法措施受到了这些人的欢迎。“小商行的领导者们并非不信任纳粹党。许多纳粹头目的社会阶层属性不是和小商人的社会阶层属性正相一致吗？许多人加入政党不正是由于在共和之下的生活使小商人无法容忍这同一个原因吗？”

如果美国的小商人要背叛其代言人，他不会真正受到指责，因为这些代言人在不明所以的情况下已经背叛了小商人。这些代言人会从法律上保证他的机会。但是一旦作出了保证，一个机会就变成了一个挂名的闲职。被认为由自助、果断的竞争和贪婪所培养起来的公共的和个人的优点是不属于小商人的。政府会剥夺政治自由和个性自由的真正基础。如果，正象参议员们如此频繁地坚持的那样，“民主只能在一个个人生活由供求来控制的资本主义制度下存在，”那么，民主可能已然完结了。然而，现在人们又进一步说，要拯救资本主义，政府“必须阻止对小商行的破坏，使之免遭毁灭。”新的拯救方式代替了在寄希望于政府的援助和法律保证的条件下对供给和需求的老式忠诚。通过劝说政府合理分配机会的努力，大企业和小商行共同促成了老式中产阶级在自由的社会和生活方式下从事竞争的内在意义的毁灭。

政治的持续性

老式中产阶级仍然是旧的美国方式的主要支柱，这种旧的方式也仍然很有市场。上个世纪的美国史往往看上去象是由一系列个人的不幸组成的。尽管这个人可以赢得偶然的胜利，他却是在与一个新的社会的主流做斗争；即使他取得过胜利，那也只不过是一种昙花一现和虚幻的东西。

在小企业家世界里形成并由于这个世界之即将倾覆而挂上

了政治色彩的经济紧张并不存在于有产与无产阶级之间。这场冲突被另一个曾决定美国政治进程的因素搅得乱七八糟：直到最近，政治上的争论还是在小产业所有者（以乡村为主）和大产业所有者（以工业和金融业为主）之间进行。只要不是每个人都是所有者，就会有大量的人认为他们不久也会成为无产者而不愿参加反对财产制度本身的政治斗争。政治将转变为一场在不同规模和类型的财产之间的斗争，而越来越多的人则根本没有任何规模或类型的财产，而且他们也越来越没有得到这种东西的机会。

美国的政治领袖及其追随者（德布斯［Debs］在1912年赢得的90万张选票可能应算作例外）当中没有人敢冒险对推翻财产关系的问题进行严肃认真的讨论。在美国的政治里，这些关系及其力量常常被认为来自于小企业家的世界，在这里，工作创造的财富摆在人们面前，对个人所得的追求似乎和公众的利益十分合谐一致。"一个主要由小资本家构成的国家和在这些人控制下的政府是美国政治家……自杰弗逊和林肯，到罗斯福和威尔逊都公开宣扬的理想，"属于进步时代（Progressive Era）最敏锐的分析家之一的威廉·沃令（William Walling）这样写道。这种社会在美国政治家的修辞中被视为具有永恒性的概念；如果一个社会还未获得将财产分为小份额的方法以达到"社会的成熟性"，它就不被认为具有真正的文明。"这种思想就是小资本家应成为一个特权阶级并统治整个国家的思想，其他阶级的发展应予阻止，以使它们不致影响这个主流，或者，如果有可能的话，至少要扼制其势力的扩张……"

当老式中产阶级在进步时代选定了其最终的政治立场时，他们的政治觉悟大概达到了顶点。反对巨头统治的斗争就是根据城市和乡村的小资本家的名义和实际利益进行的斗争。希奥

多·罗斯福和伍德罗·威尔逊就是其雄辩的领导者。代表整个商业系统的威尔逊，认为政府废除私人垄断并使所有大的非垄断性利益“各归其位”应成为一种制度。他坚决主张小商行应为全体人民提供生计；每一代人所期待的都应是“不要变成雇员，而要成为小的，且可能是很有希望的商行的主人。”威尔逊能够想象出一个不是小资本家政府的美国政府来吗？在罗斯福看来，新的阶级，根据沃令（Walling）的说法，是“只有当他们变成小资本家时才能使之享有权力：‘最终我们希望利用政府就其可以安全地做到而言去帮助，工业机器的使用者在一定程度上变成机器的所有者，就象现在的农场主那样。’”“社会生活复杂性的增加，”罗斯福说，“意味着集体主义对个人主义的部分替代，不是摧毁，而是拯救个人主义。”

由这两个人领导的自由主义理论家和老式中产阶级政治家们所采取的策略的两条主线是：（1）赫伯特·克罗利（Herbert Croly）——还有希奥多·罗斯福——所阐述的观点，对财产的大规模集中要进行直接的斗争。通过把它们置于政府的控制之下，利用税收和政府的指导，他希望垄断者能够在公共福利方面发挥作用，大企业应按照小商行的方式变得诚实一些并获得尊重，而且能够给更多的小企业创造发达的机会。（2）遵奉传统的杰弗逊主义的精神，刘易斯·D·布兰戴斯（Louis D.Brandeis）和伍德罗·威尔逊的观点，支持彻底打破垄断并回复到小自由人的世界的观点。不管这些策略在细节上有否差别，美国的自由主义把它对民主的主要希望寄托在小资本家身上，干他自己的工作，或只在为自己创下基业之前才为别人工作，这样就可以控制国家的财富。

从而，依其本义来看，“进步的”政治运动就成为技术上反动的；这些运动主要由那些通过开展反对财产大规模集中的斗

争来保卫小企业的人进行。在主要党派当中出现的裂隙是由老式中产阶级政治家当中发生相互冲突的倾向引起的。例如，在1912年，当希奥多·罗斯福由于布尔·穆斯竞选运动而脱离共和党时，他一方面是在和企图给予垄断者绝对自由支配权利的人进行斗争，另一方面又是在制止提名拉弗莱脱(Lafollete)作为共和党候选人。如马修·约瑟夫逊（Matthew Josephson）所指出的那样，小人物"害怕和仇恨垄断者"，他们希望"保障小产业所有者生活方式的安全……"他们给予拉弗莱脱以支持，并从他那里得到支持；正是由于这个重要原因，12年后，即1924年，美国人经投票选出了历史上的第三大政党。但是，经过繁荣并进入萧条期后，垄断主义者还在继续发展。新政——中产阶级主要发展趋势中一种慌乱的转变——并未在实质上减少集中，而战争（二次世界大战）则又进一步促进了这个趋势的发展。

然而，小企业家并没有轻易地退出。他们的武器日益具有政治意义：成为反映着与政治意图相等或更甚的复杂而微妙经济压力的武器。当技术的动力首当其冲时，小企业家的敌手们也使用政治和经济的武器。这些敌手在不借助民众热潮的情况下赢得了胜利，他们的力量不是人民，而是技术、金钱和战争。他们的斗争是隐蔽的、无情的和成功的。

"中产阶级激进主义"在美国是货真价实的反动派，因为只有在生产保持小规模的情况下它才能实现并得到维持。小企业家和他的斗士接受了基本的资本主义关系，但在一个早期阶段上就开始畏葸不前，而且也未在这一制度之外得到任何杠杆式的作用力以抵制资本主义关系的展开。在他们拚命反对大型产业的政治中，小企业家和独立农场主要求国家保证其财产的存在和利益。

由小型工厂、商店和农场控制的经济将会由于独立的人们在自由市场上进行大量的交易而走向一体化。大企业的扩张减少了这些交易的数量和领域。现代社会较大的商业领域都被各种管理的科层单位纳入了一体化的轨道，象这样存留下来的市场自由在科层组织的代理人之间的讨价还价和默契方面，以及在还未落入大管理组织掌握之下的领域里，都或多或少地受到了限制。人的独立性的分布，就其扎根于所有权之中并控制了人的生活手段以及他在市场上的平等权利而言，便因此而剧烈地缩小了。曾对小产业世界的生产者起过协调作用的自由市场已不再是协调的主要手段。

价格现在已不再是非个人的调节机制，也不再是生产过程的至高无上的指导者，而是大企业政治集团、大农场主和大的劳工联盟之间权力交易的对象。价格的变化与其说是分散的生产者和消费者在供给和需求之间传递信息的工具，还不如说是这些利益集团之间相关的权利发生变化的信号。战争、萧条和繁荣增加了这种反对老式自由贸易世界自平衡的由权力来控制和操纵的平衡。目前的确需要其他手段来支持还起着一定作用的老的市场机制的一体化经济系统。在三到四代人的时间里，美国从一个企业家的松散结构过渡到一种日益由科层组织来协调的专门化的职业结构。它的经济则变成了科层制的牢笼。

由于财产的集中，政治自由和经济保障在社会结构中具有了与前不同的含义和基础。当广泛分布的产业是独立生活的主要手段时，人们在其能力的限界中和在市场的组织中是自由和安全的。他们的政治自由与经济安全并不矛盾，二者都植根于所有制之中。建筑在这一所有制之上的政治权力的充分均匀的分配保证了政治自由；建立在一个人财产上的经济安全并不是另一个人的无安全保障的基础。对人们赖以工作的财产的控制

是传统民主制度的根本所在，同时，这一制度又把政治自由和经济安全连在了一起。

然而，财产的集中通过财产所有权到工作机会占有权的过渡改变了经济安全的基础；巨额财产的内在权力破坏了产生政治自由的旧的平衡。现在，一个人对其财产利用的无限制的自由同时也就是一个人对数以千计的非独立雇员的自由和安全进行支配的自由。对雇员来说，自由和安全，不管从政治上还是从经济上说，都已不再能建筑于旧的个人独立的基础上了。要想得到自由和安全，就必须对一个人所依赖的东西实行有效的控制：在集中化的企业中工作。

企业和财产的广泛联系，传统民主制的发源条件，在美国已不复存在。这已不再是小企业家的社会——现在他们是其他阶层之间的一个阶层；他们的上面是大阔佬；他们的下面是与财产实现了分离的雇佣劳动者；在他们前面等待着他们的是具有政治依赖性的残存体的命运；在他们的身后则是他们的旧世界。

第二章

白领世界



4

新中产阶级：I

虽然没有准确的统计数字，在19世纪早期，大约4/5的在业人口都是自食其力的企业家；到1870年，仍留在这个老式中产阶级中的人只有1/3左右，而到1940年则只剩下了1/5。其余4/5的人中有许多现在要靠为仅占人口2—3%的人工作谋生，后者占有目前美国私有财产的40—50%。在这些工作人员中有新式中产阶级的成员，有挣工资的白领职业者。对他们来说，就象对工资劳动者一样，美国已变成了一个雇员的国家，这些雇员已没有独立财产可言。并非由财富进行控制的劳动市场，决定着他们获得收入，行使权力，享受威望，学习和使用技艺的机会。

职业变化

在构成现代社会的三大阶层中，只有新中产阶级不断增加着它在总人口中所占的比重。80年前，中产阶级雇员只有75万；到1940年，这个数字达到1,250万以上。在这个时期，老式中产阶级增加了135%；工资劳动者增加了255%；新中产阶级

劳 动 力	1870	1940
老式中产阶级	33%	20%
新式中产阶级	6	25
工资劳动者	61	55
总 计	100%	100%

则增加了1,600%①。

新中产阶级雇员并未组成一个紧凑单纯的阶层。他们不是在同一层次的水平上出现，而是同时进入了现代社会的若干层次当中；就象从前那样，他们现在与其说形成了一个水平的层面，还不如说是在社会的整个旧金字塔内部形成了一个新的金字塔。新中产阶级的一大部分人都属于中下收入等级，但是不论社会的档次是怎样衡量的，男女白领职业者在现代社会中的分布几乎从上到下，无处不有。

在这几十年里，由于若干较次要的变化，经理阶层所占的比重略有下降，从14%回跌到了10%；挣工资的专业人员，显示出同样一些较次要的上下变动，从占新中产阶级的30%降到了25%。在总体构成上的主要变动是推销员群体比重的相对下降，这在1900年前后表现得最为显著，从占新式中产阶级的44%跌到了25%；而办公人员所占的比重却稳步提高，从12%上升到40%。今天，白领阶层中三个最大的职业团体是学校教师，在商店内部和外部工作的推销人员，以及各式各样的办公人员。这三者构成了白领阶层的主体。

新中产阶级	1870	1940
经 理	14%	10%
挣工资的专业人员	30	25
推 销 员	44	25
办公人员	12	40
总 计	100%	100%

① 在第二部分中引用的数字的资料来源，参见本书“致谢和资料来源”。在这一部分的表格中，中间年份的数字是经适当分类后得出的；其变化多多少少都带有稳定性。

目前各种白领职业者占美国中产阶级总体的一半以上。在1870年和1940年之间，白领工人从占中等收入等级的15%上升到56%，而老式中产阶级则从85%下降到44%：

消极地说，中产阶级的转变是从有产到无产的转变；积极地说，这是一种从财产到以新的轴线——职业——来分层的转变。老式中产阶级的本性及其健康状态可以从企业家财产的状况中得到最好的说明；而新式中产阶级的本性和状态，则可以从职业经济学和职业社会学中得到最佳的解释。中产阶级中较老的、独立的那些部分的人数下降是财产集中化的伴生结果；新的挣工资雇员的数量增加则是由于工业结构导致了造就新中产阶级的各种专门职业的出现。

中产阶级	1870	1940
老式中产阶级	85%	44%
农场主	62	23
商　人	21	19
自由职业者	2	2
新式中产阶级	15%	56%
经　理	2	6
挣工资的专业人员	4	14
推销员	7	14
办公人员	2	22
中产阶级总计	100%	100%

工 业 机 制

在现代社会里，社会劳动分工体系中的各种职业都具有特定的职能，在劳动市场上为了收入出卖的技能也是这样。现代的劳动分工包含着一种迄今对人们还很陌生的技能专门化趋向：从整理一些抽象的符号每小时即可收入1,000美元，到用铁锹干活一年才能收入1,000美元。自内战以来，职业的主要变化呈现出这样一种趋势：作为劳动力的一部分，处理各种事情的

个人越来越少，而管理人和符号的却越来越多。

这种对技能产生的需求变化是对不断增加的白领工人进行描绘的另一种方式，因为他们的特有技能所包含的是对纸张、金钱和人的管理。他们是以短暂和非个人的方式来管理人的专家；他们是精通商务、业务和技术关系的能手。他们所不干的一件事就是以制造来谋生；更贴切地说，他们是靠对制造东西的人进行组织和协调的社会机构来供养的。他们协助另一个人把别人生产的东西变成利润；他们当中的某些人与生产资料靠得比较近，监督着实际的制造工作并对过程进行记录。他们是进行跟踪记录的人；他们操纵着对产品进行分配的书面程序。他们提供技术和个人服务，他们教别人干他们自己掌握的技能，以及所有其他通过教授来传播的技能。

	1870	1940
生　产	77%	46%
服　务	13	20
分　配	7	23
协　调	3	11
雇佣者总计	100%	100%

当开采和生产所需的工人比例下降时，服务、分配① 和协调需要的工作人员比例却上升了。在1870年，全部雇佣人员中有3/4以上从事生产制造，而到1940年，只剩下了1/2还略少些。

到1940年，主要是由于介入生产制造而受雇于工业的白领工人的比重为11%；在服务行业中为32%；在分配行业中为44%；在协调行业中为60%。白领行业自身已成长起来，而在各行各业中白领职业也在增加。在白领阶层由此而在现代职业中最迅速地增长的事实背后隐含着三个趋势：用于制造的机器的生产力不断增加；分配的扩大；

① 分配——distribution——包括交通、通信、金融和贸易。——译注

以及协调范围的日益拓广。

批量生产技术的巨大生产力和技术合理化不断增加的应用范围是现代职业变化的首要的公开性的秘密：在较少的时间里越来越少的人生产出越来越多的东西。在19世纪中叶，如J·F·杜赫斯特（Dewhurst）和他的同事所计算的那样，约有176亿马力/小时消耗在美国工业中，只有6%是机械能；到20世纪中期，将被消耗的动力达4,104亿马力/小时，94%是机械能。这个工业上的革命似乎是持久性的，经过战争、繁荣和萧条它似乎还在继续；从而“生产的下降导致了就业的更大比例的下降；而生产的增加却只导致了较小比例的就业增加。”

这样，技术使既定生产量条件下所需要的工人这个阶层缩小了；它也使生产过程中所需技能的种类和比例发生了变化。技能，一度曾是大部分工人的标志和特征，现在则属于机器和设计这些机器的工程技术精英了。机器撤换了非熟练的工人，使职业技艺成为多余之物，并把机器操作的自动化摆到了人们面前。构成新的下等阶级的工人主要是半熟练性的：他们在城市工资劳动者阶层中的比重从1910年的31%上升到了1940年的41%。

机器和劳动资源的大规模合理化给生产和采掘业带来的如此明显的人力经济问题，还未同样广泛地作用于分配领域——交通，通信，金融，和贸易。而如果没有这些分配手段的精致雕琢，多工厂联合生产者的大范围经营既无法实现一体化，其产品也不可能被销售出去。所以，从事分配行业的人的比例便得到了大量增加，以致今天干这一行的人在全部劳动力中占到了1/4左右。分配行业的扩张快于生产制造业是由于技术在这个领域的运用比较迟缓，同时也是因为在市场扩大和对市场需求深化的时候，独立和小规模的企业依然保持着它的延续性。

在这种分配行业扩张的背后存在着现代资本主义的中心问题：可用的商品能够卖给谁？由于生产量的增长，对市场的强化开发便吸引了更多的工人到贸易、推销、广告等分配行业中。当广泛而复杂的市场形成了，而寻找和开拓更大市场的需要又变得十分迫切时，那些搬运、贮存、宣传、推销商品以及为此筹措资金的人便结成了一个巨大的企业和职业的网络。

分配领域的有形外观包含着的是广泛而迅速的交通网；市场协调包含的是通讯网；市场开发和商品推销包含的则是贸易网，这包括批发和零售商店及商业金融机构和资本市场。从事这些活动中每一项的人都在日益增加，但是其中手工工作的增加不如白领工作的增加那样迅速。

在内战后得到迅速发展的交通业，1930年以前在所用人员的数量上开始减少；但是这种减少只发生在工资劳动者当中；交通业雇佣的白领工人的比重却在持续增加。到1940年，交通业中约有23%的人是白领雇员。作为美国经济中一个新兴的工业部门，交通业从来没有出现过由大量自由企业家来经营的情况；它从一开始就需要大量技术工人和其他白领工人。到1940年，这一行业中77%的人从事的职业属于新中产阶级这个范畴。

贸易现在是职业结构中的第三大部门，超过它的只有农业和制造业。内战结束后的一些年里，每100个工人中从事贸易的不及5人；到1940年，每100个工人中被雇来干这行的几乎有12人。但是，在1870年，从事批发和零售的人中有70%是自由企业主，只有不到3%的人是白领，到1940年，从事零售业的人中自由企业主只占27%，41%是白领雇员。

经商的新方法，如信用赊销，已在分配业的“金融”机构中导致了比“商业”机构中更大的利润增长。银行的分支化使

许多银行雇员的地位降到了职员的水平，而经理的位置也减少了许多。到1940年，金融和不动产业雇员的70％是新中产阶级的白领工人。

白领职业的增加在组织上的原因是由于大型企业和政府的不断扩大，以及现代社会结构所导致的发展趋势，科层制的稳步成长。在经济的每一分支中，当商行合并，公司取得举足轻重的地位后，自由企业家变成了雇员，这些公司的会计、统计专家、簿记员和职员的计算取代了作为经济系统协调力量的自由“价格运动。”数以千计大大小小的科层组织的成长和系统化精细化专门化趋势造成了对从事计划、协调和管理等新工作的男女的大量需求。从较小的经济单位向较大的和更加精致的单位的移动，使协调和管理行业吸收的雇员比例增加了。对管理和专业雇员以及各式各样的办公室人员——招待员，工头，办公室主任——的需求都很大；那些负责上传下达的人是对从事其他职业的人的工作经历、职责和技能进行协调和监督的命令和服从链条上的连接者。在经济总体当中，各种职员的比例增加了：从1870年的1－2％上升到了1940年全部工资薪金劳动者的10—11％。

在商业社会经历这些变化的时候，政府在各个方面任务的增加吸收了更多的人来为财产和人进行管理和服务。为了应付企业的巨大规模及其复杂的掠夺手段，萧条性危机，农村经济和小城镇市场的全国化，移民的洪流，战争的紧迫性和使社会生活发生混乱的技术发展，政府的协调和管理任务加强了。公共管理、社会服务和商业税收需要更多的人从事浩繁的记录，并在政府内部以及商业和个人生活的各个部门中使人、商行和货物结合到一起。政府的所有分支机构都得到了发展，虽然最惊人的增加是在联邦政府的行政部门，对经济进行协调的需要

在这里是最为优先的。

作为市场性的活动，职业的变化是（1）随着所需要的技能的变更而变更的，因为技术和合理化在经济各领域中的应用不平衡；（2）随着销售业务在日用商品和资本两个市场上的扩大和强化而变更；以及（3）随着劳动分工组织的变更而变更，因为组织的扩张要求协调、管理和记录。包含在这三种趋势之内及其间的结构导致了白领雇员数量的扩大。

还有其他一些不太明显的影响职业结构形成的因素：比如说，农产品的高关税就推迟了作为一种职业的农业的下降势头；如果阿根廷的牛肉允许免税进口，这里的肉类生产者的数量就会减少。城市的法令和分区制定的法规废除了小商贩并影响到了流行的建筑工人的种类。大多数州都有为限制进入某些职业或半职业而设立各种规则的办公署；与此同时，从事这些职业的人也建立了协会以对进入“他们的”市场的行动进行控制。比起大多数工会来说，这样的职业协会要成功得多，就象美国医学协会，为了使内、外科医生的比例均衡，它管理了几十年。萧条——战争——繁荣周期的每一个阶段都影响着各种职业在数量上的重要程度，例如，“建筑工人”和小“包工头”之间的来回变动是与建筑业的盛衰相适应的。

来自这些职业世界中组织较松散部分的压力把有意识地进行管理的机构带入了画面。试图对职业变化进行管理的努力，不论是直接还是间接的，都还不很大，当然应把战争时期除外，在这种时期，政府或者冻结人们的工作，或者提供刺激和压力以使人们留在原来的工作中或换一个新的职业。然而，国家的阶级层次和职业构成越来越多地得到了管理；美国的职业结构作为一个巨大的共同体在缓慢地形成着新的样式。它不仅受到自发市场拉力和技术推力的影响，而且还从控制的中心点

受到“人事分配”的影响。从而，职业的变化就变得更加有意识了，这至少对那些将要主管这项工作的人来说是这样。

白领金字塔

从我们为新中产阶级划定界限这方面讲，职业包含着若干种划分等级的方法或途径。作为特定的活动，它们需要不同种类和水平的技能，在工业劳动分工内部，这些技能的操演完成着一定的职能。这些技能和职能就是我们通过统计来检查的东西。作为收入的来源，职业和阶级地位相互联系着；而由于它们在正常情况下都具有某种限度的预期的威望，在工作中和工作以外，它们都和阶层地位相互关联着。它们也包含着对他人的某种程度上的权力，这从工作上说是直接的，从社会其他方面说是间接的。这样，职业就和阶级，阶层，权力，以及技能和职能连在了一起；要了解构成新中产阶级的职业，我们必须对这些方面中的每一个都进行考虑。①

“阶级状况”在其最初的客观意义上说是和收入的数量及来源相关的。今天，对于大多数有直接收入的人来说，其收入的来源与其说是财产，不如说是职业：现在左右着大部分中产阶级生活机会的，是在劳动市场上出售其劳务的可能性，而不是对其财产的有利可图的买卖及其所得。钱可以买到的一切以及许多人们梦寐以求之物都要靠职业收入来实现。在新中产阶级的职业中，人们要利用他人的财产为他人工作。这是认识新老中产阶级之间众多差别的一条线索，也是在旧的有产小企业

① 以下数页不是作为对白领职业的阶级、威望和权力的仔细讨论，而是作为初步的和界定性的东西来写的。关于阶层见11章，阶级见12章，权力见15章。

家世界和新的社会职业结构之间进行对比时可供选择的一种手段。如果说老式中产阶级曾一度在小的、自由产业的名义下与大的财产结构进行过斗争的话，新式中产阶级，就象资本主义后期的工资劳动者那样，从一开始就必须依附在大的财产上才能保证其工作的安全。

在工厂和农场工作的工资劳动者处于职业结构中无产的底层，他们依赖属于他人所有的机器设备，挣的工资取决于其工作时间的长短。就财产而言，白领职业者并非"处在资本和劳动之间"；确切地讲，他们的财产——阶级地位和工资劳动者是一样的。他们和生产手段之间没有直接的财务关系，对财产的收益也没有初始的要求权力。象工厂工人——和做散日工的人——一样，他们是为那些拥有这种谋生手段的人工作的。

然而，即使簿记员和煤矿工人，保险代理人和农场劳动者，门诊部的医生和露天剧场摄影升降机的操作工都处在这样的状态下，他们的阶级地位也肯定不是一样的。要了解他们的阶级状况，我们必须越过收入来源的一般事实而对收入的数量也作一番考察。

在1890年，白领职业团体的平均收入均为工资劳动者的一倍左右。一次世界大战以前，薪水还不象工资那样严重地受到萧条的负向影响，相反地它们却在稳步上升。然而，从一次大战开始，薪水对经济周期各阶段的反应便越来越和工资一样了，尽管仍然是在一个较小的程度上。如果说战争较多地使工资得到增加是由于工资具有更大的可变性的话，萧条使薪水得到提高则是由于它们具有更大的不可变性。然而，每次战争时代过去以后，薪水都无法再取得它们原来对工资的优势。周期的每一个阶段，以及所有收入群体地位的富有进步意义的上升，都对工资劳动者和白领雇员之间收入差别的缩小起到了作

用。

在30年代中期，都市的三个阶层，企业主，白领，和工资劳动者，在家庭收入的中位值上形成了明显的等级：白领雇员的收入中值是1,896美元；企业家是1,464美元；都市工资劳动者是1,175美元。虽然白领工人的中值收入高于企业主的中值收入，但更大比例的企业主获得的收入则属于较高和较低这两个层次。其收入的分布比白领要离散得多。

战争时期收入的高涨，事实上，使所有职业群体的收入都拉开了，但这并不均衡。拉开主要发生在都市企业主中间。作为一个收入等级，城市里的老式中产阶级越来越不是一个程度均匀的收入群，它已日益成为一个由不同阶层组成的集合体。在其中，收入极低的游民资产者占有很大比重，收入很高的只是一小部分飞黄腾达的资本家。

在40年代后期（家庭收入中值），所有白领工人的收入是4,000美元，所有都市工资劳动者的收入是3,300美元。然而，这些平均值不应掩盖每一阶层中特定群体之间的交迭现象：下层白领职业者——推销员和办公室工人——挣的钱几乎和熟练工人和工头是一样的，①但是比半熟练的城市工资劳动者挣的要多。

就财产方面说，白领职业者所处的地位和工资劳动者一样；从职业收入方面说，他们“多少是处在中间的”。他们一度曾比工资劳动者高出许多；但越来越不是这样；在本世纪中期他们还有一种优越条件，但是收入的全面增长正在使新式中产阶级变成一个收入更加均匀划一的群体。

---

① 在这些数字中要把挣薪水的工头从熟练的城市工资劳动者中分离出来是不可能的。如果我们可以这样做，下层白领工人的收入就会和半熟练工人的收入更加接近。

对收入是如此，对名望来说也是这样：各白领职业团体的分化是社会性的，这比起工资劳动者和企业主来说可能更加明显。雇佣劳动者的确也构成了一个收入的金字塔和名望的等级，企业主和领年金者也同样；但是新式中产阶级的金字塔，就收入和名望而言，却是叠加起来的，它从第一个的底部几乎可以够到第二个的顶部。

从事白领职业的人要求比工资劳动者有更高的名望，而且，作为一个一般性的规则，他们可以在工资劳动者以及不知名的公众那里兑现这种要求。这一点在大量的证明下，曾被利用来作为白领阶层的定义的根据，虽然在美国有各种明确的迹象指出他们的名望在下降，但是在全国性的基础上，即使是下层白领雇员中的大多数——办公室工人和推销员——也仍然享有中等阶层的名望。

白领雇员名望的历史基础，撇开较高的收入不谈，还包括他们的工作地点和类型与老式中产阶级具有类似之处这个方面，这使他们能够借用后者的名望。由于他们和企业主以及和尊敬的主顾之间的关系日益具有非个人性，他们又借用了商行本身的名望。他们在外表风度上的仿效，特别是大多数白领职业允许的在工作中穿戴上街时穿的服饰，也同样包括在其名望要求当中。就象具有大多数白领工作所要求的技能一样，在许多这样的技能中，有各种程序的操作和在决定工作过程时自主身份的行使运用。更进一步说，学习这些技能所花费的时间以及通过正常教育获得它们的途径和通过与上级主管密切接触的方式都是很重要的。白领雇员垄断了中学教育——在1940年他们甚至完成了12年教育，而工资劳动者和企业主只有8年。他们也通过血统来享受地位：从种族方面说，黑人白领雇员只存在于孤立的场合中——而更重要的，从出生地来说，在1930年

只有9%的白领工人是国外出生的，而这样的人在自由企业家中占36%，在工资劳动者中占23%。最后，作为一个根本的事实，与工资劳动者相比，白领职业团体的有限规模，使他们对更高名望的要求往往能获得成功。

团体和个人的权力地位一般取决于阶级、地位和职业要素在交错连结中形成的状态。特定的职业包含着在实际工作过程中对他人的特定权力；但是在工作范围以外，由于这些职业和财产制度之间的关系及其提供的一般收入，职业本身也可产生权力。一些白领职业需要对其他白领和工资劳动者行使直接的监督管理，而更多的白领则隶属于这种管理干部。白领雇员是权力的仆人；他们行使的权力是派生性的，但他们的确在运用它。

进而言之，在白领金字塔内部有一个涉及年龄和性别的独特的权力模式。白领阶层中包含着大量的妇女：约占白领雇员的41%是女性，与自由企业主和工资劳动者相比，前者为30%，后者为21%。①性别是这样，年龄亦然：自由企业家平均（中值）约为45岁，白领和工资劳动者约为34岁；但在自由企业家和工资劳动者中，男性要比女性大2—3岁；在白领工人中，这个差距为6—7岁。在白领金字塔中，权力大致上是根据年龄和性别进行分等的：年青的妇女一般要列在年纪较大的男性下面。

构成不同白领金字塔的各个职业团体，可能彼此互有区别，但亦不乏共同特征。这特征就是和企业主、工资劳动者部

① 根据我们的计算，1940年，女性在这些团体中的比例为：农场主，2.9%；商人，20%；自由职业者，5.9%；经理，7.1%；挣薪水的专业人员，51.7%；推销员，27.5%；办公室工人，51%；熟练工人，3.2%；半熟练和非熟练工人，9.8%；农业工人，9.1%。

分地交搭在一起的那个新中产阶级的总体金字塔中的主要品质。白领职业者不可能从——技能，职能，阶级，社会地位，或权力的——分层的任何一个可能的方面单独加以定义。他们一般总是处在以上这些方面以及每一种描述性特征的中间地带。从他们与其他阶层的相对性差别方面进行定义要比从任何单一的方面定义更加可取。

在定义的所有要点上，必须记住白领职业者不是一个坚实的水平式的阶层。他们并不完成某个中心性的，确定的，从而可以据此对他们进行定义的功能，尽管在总体上说，他们的功能和老式中产阶级的功能是颇相类似的。他们管理符号和其他人，协调，记录，和分配；但是他们是作为非独立的雇员来实现这些职能的，因而，他们使用的技能有时从形式和需要的智力上讲便和许多工资劳动者都有类似之处。

从财产上说，他们和工资劳动者相当而有别于老式中产阶级。作为无产的依附者而发端，他们对有产基础上的独立不抱认真的期望。从收入上说，他们的阶级地位平均来讲略高于工资劳动者。虽然交迭的部分相当大，缩小差别的趋势也很明显，但这些差别在今天仍然非常重大。

白领群体成功地要求比工资劳动者享有更高名望并继续这样要求的实际原因可能来自心理方面。他们的名望的根基在今天看来可能并不稳固，同时，这些根基也并没显示出任何可以持久存在下去的迹象；但是，不论多么脆弱和含混，它们仍不失为使白领职业区别于工资劳动的标记。

从事白领职业的人在工作中行使着一种派生性的权力；更进一步说，与早先的等级制度相比，白领金字塔所表现的是年青和娇弱的科层制度。在这个金字塔中，年青，受过教育，和美国出生等特征突出地具有广泛的基础，由于这些特征，数以

百万计的办公室工作人员使新中产阶级十分明显地区别于其他职业团体。但是，白领职业者反过来又要接受与老式中产阶级更加相象的人的管理。这些人具有许多自由企业家——即使他们并不具有独立性——的社会特征。

5

管理官员

由于管理手段的扩大和集中化，现代社会的每一个领域都出现了更多的管理者，而在整个社会的框架结构中，对人采取什么样的管理模式也具有了更加突出的重要性。

这些位居顶层的新人，上层社会一百年演化的结果，在新的科层制度中发挥着作用。这些新的科层根据职务选择了他们，并对他们的特征进行了塑造。他们在这些科层结构中的角色，以及这些科层在社会结构中的角色，设定了管理官员发挥能力的机会和步调。这些科层具有强大的生命力和深远的影响，以致在适当的场合和时间里，上层社会的老派人物也不得不改变他们的身份和行为以加入管理的潮流，不然就得从上流阶层中被淘汰掉。

在对付下层人们的共同尝试中，企业和政府的管理者开始通过委员会和压力集团、政党和商会勾搭起来。非常缓慢和勉强地，以一种奇怪的方式，在商业循环周期和工会历史的某些阶段上，劳工领袖也加入了进来。管理官员的出现比根据企业、政府和劳动科层制的规则工作和生活的人的比例增加意味着更多的东西；它意味着，在上层，社会变成了一个动荡不定的个人和公众的等级制度的连锁机构，在下层，越来越多的领

域变成了管理和操纵的对象。在美国，科层化远不是全面的；它的传播是局部和零散的，而个人便同时被卷入了若干种结构之中。然而，从总体上讲，自由社会的联系较为松散的结合，特别是在它的战争阶段中，已被一种公司式的社会的具有更多管理性质的结合所取代。

科　层　制

作为一个表示政府的浪费和繁琐拖拉的办事程序特征的用语"科层制"（Bureaucracy）一词是资本主义英雄时代的遗留物，那时，中产阶级企业家起而反叛了重商主义的商行和君主王朝。那个时间距今已颇为久远，但是这个表示特征的用语却存留下来并开始服务于不同的目标。

在现今的一般含义中，"科层制"由于三个主要原因而成为不大精确和容易使人发生误解的概念：(1)当公司的官员反对"科层制"时，他们无疑是冲着联邦政府的工作程序而发的，但是就算如此，他们似乎又不无反对他们自己所在的私有企业的科层利益的意向。(2)与"科层制"相联的大多数有关浪费和缺乏效率的流行想象，实际上包含着的是一种不严格和不完善的科层制。美国军队的"伙食团"里必然发生的贪污受贿现象，更经常地是由于它的工作人员坚持企业家的观点，而不是由于科层的发展趋势本身所造成的。用描述性的语言来说，科层制涉及的是一些办公室，或司、局这样的等级结构，这些司、局各有限定的工作领域，每一个都雇佣着一个具备专门素质的骨干人员。在这样的定义下，科层制就是社会组织中迄今能够设计出来的最有效率的一种。(3)政府的科层制，在很大程度上说，是私人科层制发展的公共结果，它通过财产和设备的

集中，已成为科层发展趋向的带步者。现代商业的非常规模，它所蕴含着的技术动力和金融权威，强迫社会的各个领域，尤其是政府各部门中具有正式规则和合理化细分方式的集中型组织不断向前发展。

在商业中，由于制造工厂扩大了规模，它把更多的人纳入了管理的范围。较小的一部分工厂雇佣了较大一部分的制造业工资劳动者。甚至在第二次世界大战以前，全部工厂的1％就雇佣了一半以上的工人。这些扩大了的工厂在中心管理办公室或多工厂企业的方式中连结起来。不到6,000个这样的企业控制着雇佣了一半左右工人的工厂；它们的产品价值比独立工厂高760％，每个工资劳动者的产量比独立工厂高19.5％。多工厂企业和独立工厂企业在各种形式的公司中合并在一起：在大萧条时期，200家最大的工业公司拥有国家全部工业财富的一半左右。这些大公司通过董事任职和同业公会连在一起。管理决策合并到连锁指挥的控制核查和平衡之中；在30年代中期，约400个人就拥有250家最大公司3,344个最高职位中的整整1/3。正如罗伯特·布拉弟（Robert Brady）所观察到的，超级法人同业公会已变成了“新型垄断的汇集物”，稳定化和合理化与管理的经济性相抗争，成为一种为全体管理者的个人利益提供服务的政治机构。

萧条—战争—繁荣的节律使企业的科层得以成长起来。在危机期间，单个的商业公司开始和操纵着大企业与政府之间关系的相互交织的法人世界连到了一块。企业越大，科层制越强，联邦政府为达到控制的目的越对其自身进行精心的雕琢，企业就越多地成为更加合理的组织。企业的官员们很注意复制联邦等级制度中受规章制约的那些机构，安插自己的人进入政府的委员会和代理机构，雇佣政府官员为外面办事，并精心发

展各种混乱状态和迷津以掩藏商业运转中的公务机密。在权力谈判桌的两端，企业和政府的官员们向面而坐，但是在桌子下面，他们那令人莫测高深的手脚却在一般人闻所未闻的复杂方式中缠结在一起。

美国政府机构的扩大、集中化和专业化是在管理手段和所需人员两方面并行发展的。总统、州长、市长和市政管理者们把管理手段和人事与监督权握在自己手里。这些官员已不再是主要对立法机关进行管理的简单的政治人物，他们已成为要全力对付官僚等级制中的下属的管理总指挥。现代政府的行政分支机构已成为能动性的部门，它在损害立法和司法的条件下增加着它的职能并扩充着它的人员规模。1929年，所有文职政府雇员的18%是由联邦政府的行政分支机构雇用的；1947年，二次世界大战的高峰过后，这一比重为37%。

谁是这些管理官员背后的管理者呢？

从下层来看，管理所涉及的不是一个“谁”的问题，而是一系列的“他们”，甚至是“它们”的问题。管理就是某人在某个办公室——可能是包括工会在内的所有的办公室里——报告某事；它是一纸印出的命令和一个公告板上的符号；它是从扩音器中传过来的声音；是报纸上的名字；是你永远无法辨认出来的签名，除非在它下面附有印刷体的名字；它是一个向高于你所熟知的任何人发布命令的系统，它制定蓝图，并对你的工作和你的工头领班的工作中各种细节进行限定。管理就是指挥权的集中。

从中层来看，管理的一部分是向你点头的人，一部分是制度，另一部分则是你自己。白领职业者可能是管理的一部分，正如他们所说的那样，但管理是一大堆事情，这些事情并不都是管理。你握有权力，但你不是它的来源。作为一个被管理者，

你处在上级的监视之下，你还可能被视为一个威胁；作为管理者之一，人们从底下看你，可能把你当作一个工具。你是官僚机器本身的嵌齿和传动带；你是使决策者和生产者结合到一起的那些命令、劝告、通知、单据的链条上的一环；没有你，管理官员便不复存在。但是你的权力被严格地限定在职业行为的预定轨道上，你所使用的这种权力是借来的东西。你所有的是下属的特征，你所说的是留声唱片式的东西。你经手的钱是别人的；你所整理和移来搬去的纸张文件已经带有别人的印记。你是决策的仆人，权力的助手，管理的奴仆。你比工资劳动者更接近管理，但你作出的决定很少是最后的。

从接近顶端处来看，管理是较高级领域的制度的内在气质：集中了权力，但又扩大了你的工作人员规模。使他们始终感到他们和你都是其中的一部分。为管理者开一所学校并对管理者学习些什么进行管理；开辟一个双轨的信息交流渠道：把命令传送下去，情报信息收集上来。牢牢地控制但又不指挥他们，而是操纵他们的经验；不要让他们知道你不让他们知道的事；在决策和执行、命令和服从之间，要有反馈；要冷静，明断，有理性；要修饰你的个性并控制外表；使经商成为一种职业；要使你自己不断发展；要有备忘录；和象你一样的人召开会议。而在这一切当中你要珍重自己并做得有个人样：在办公室里对女性们点头要庄重；对男性要问好；要始终如一地留神倾听上司发话："上个周末，我对你在星期五善意地提供给我的情况想了很多，特别是……"

由上及下

根据总统经济顾问委员会（President's Council of E-

conomic Advisers)最近的负责人艾得文·G·诺斯(Edwin G.Nourse)的看法，“决定今天的国民经济生活方向的责任和为众多的中心区提供机会和刺激的责任全都着落在约百分之一到二的唯利是图的雇员身上。”经理，作为企业的干部，根据其派发任务，部署和执行自己的工作以及自由地部署和安排其他人的工作的权力来划分，形成了一个等级系统。干部等级中的每一级都依赖于上级的惠眼和青睐。经理与经理交谈，每个经理和他的助理交谈，和那些不规划工作或作决定，而只执行分派下来的工作的人，即普通雇员交谈。和不参与管理的雇员进行接触可能在下层增加管理的等级：身居要职的人除了秘书和其他经理外很少与人交谈；居于底层的人约有90%的接触是和被管的雇员进行的。按照雇员的说法，老板常常是那种实际发布命令的人；身居高位者则是那些除了直接围在身边的小圈子以外一般无人能接近的人，他们是“大人物”。

从上到下，管理者一般分为两种类型：和经营决策有关的人，和工业运转作业有关的人。二者又可以进一步细分为具有不同重要性的等级，这往往根据其下的人员数量；二者都有派定的职责和固定的要求；作为群体，二者都经历了合理化的过程。经营管理者的范围包括身居要职，拥有整个公司代理权并根据它的利益行事的总经理，各部经理及其助理；在他们下面做事的是职员，机器操作工，以及其他的一些人。工业管理者的范围包括站在上层指挥生产的工程师和设计师，以及直接和底下的工人们打交道的工头。工程管理人员和技师一般都隶属于商业和金融的管理者：就技术的和人类的技能被用在现代化公司里面来说，它们是为公司的商业需要服务，是由经营管理人员来制定其好坏的。经过大学教育而被补充进中上等收入团体中来的工程管理者，需要具有一定技术训练和长期经验的中

下等收入者辅助其工作。

身居要职的经营管理者对股东负有正式的责任；在政府中，则是对入选的政治家并通过他们对人民负责。但二者都不对任何其他官员或经理负责；这就是位居管理要职的含义。他们在负责人当中往往最少专门化；“总经理”名符其实。许多商业公司都由具有金融知识的人经管，要叫他们保住一个工厂主管人的饭碗很难，总工程师则更不在话下。

从一个问题转到另一个问题并无休止地作出决定，就象托尔斯泰笔下的将领们，其时在实际上并没有作出决定的根据，而只有对命令的机械性需要，对下属甚至连做梦也不能怀疑其上司的决定的需要——这和某些问题需要设计并独立完成是风马牛不相及的。首先，一个或多或少由机构的运转决定的约会时间表，决定着经理的时间，即在事实上约束着他的生活内容和生活节奏。其次，他雇佣了一些人，从而也就认为这些人的脑子必然是属于他的，因为他知道如何使用它们。门罗·斯塔尔和斯考特·费兹吉罗德（Monroe Stahr, Scott Fitzgerald）在《最后的巨头》（The Last Tycoon）中曾描写过这样一个英雄，他最初想成为工程建筑的总管，“一个了解所有事情底细的人，”但是，当他作了总管以后，却“发现没人知道任何事情。”

负责政府管理部门的人和管理大公司以及各种联合会的人之间的关系往往十分密切。这种密切的关系可能由于以下几种情况而发生：他们是各自等级中的官员，或通过个人职位变更的手法达到这一点；劳工领袖接受一个政府的工作或变成某个公司的人事官员；大公司的高级职员变成领取象征性薪俸者；政府的专家接受一个他所在的机构试图控制和管理的公司的职位。政府和企业官员之间的相似程度或许是通过他们从一个等

级制度转入另一个等级制度的难易程度及其频率表现出来的。这种变更在一个个体的经历中虽然可能仅仅是偶然事件，管理界精英相互渗透的意义却超出了这种偶然性，它改变了上流社会的含义和这些大型组织的客观功能。

政府的高级官员，正如雷恩哈德·本迪克斯（Reinhard Bendix）所指出，大概绝大部分都来自农村地区和中等城镇，来自中等和下等阶级的家庭。他们刻苦地读完大学，往往还获得更高的学位。他们在接受政府工作前的职业经历通常是从事法律、商业、新闻，或是在大学教书。与一般的职业变更相一致。过去30年的趋势是从农场来的官员日益减少，从专业集团中来的则日益增多。除了最高层以外，与企业官员相比，这些人可能很少会因缺少刺激而感到烦恼。但是，使他们烦恼的却是另一些东西，如缺少收入、威望和安全方面的特权。在他们当中的许多人看来，这却是大企业中同一层次上的官员可以享受的东西。

商业公司的官员与同层次的政府官员相比在年龄上稍许大些。大公司还没有那种在能力科层中专家们称之为适当的管理力量的补充系统。公司等级系统中的任免取舍可能比起联邦政府各部来"政治性"还要强一些。举例来讲，在华盛顿各局的负责人中，1938年时只有10%左右是纯粹因政治而任命的。

当然，年长者在这两种等级系统中往往都对管理位置的升迁起着相当大的作用。企业官员中有代表性的群体的在职期约为20年左右；大公司最高层经理中的人事变更率一般都很小。但是联邦政府各局负责人的平均在职期，如A·W·麦克梅亨和J·D·米雷特（A.W.MacMahon and J.D.Millet）指出的那样，却只有11年左右。当然，在联邦等级的更高层上，国务卿和各部的次长们任职期更短，平均只有3—5年。

美国商业高层管理部门的人员补充可能来自(1) 管理等级系统内部；(2) 公司的金融或派系结构内部；(3) 已证明可以管理较小商行并由此被视为在管理市场上有前途的外来者；或是(4) 年轻的外来者，他们未受过技术和商业训练，往往因提升将会不受阻碍和比较迅速的期望而被吸收进较低的层次当中。

由于后三种人员补充方法日益受到重视，中上层干部的晋升机会减少了；这样，他们的首要期望便是政策上的选择，在这方面他们得到了大多数人事顾问的支持。中上阶层将在一种集体的方式中，通过对公平的机会的保证，也即是说通过管理领域的严格科层化来推进个人的安全和提升。

在商业中表明企业从业主式向科层式转变的标志是经理的报偿方式。在小企业主的世界里，所有者和管理者是一回事，净利润就是报偿的方式。在白领世界里，最高层的管理者是每年收入25,000—500,000美元的薪金雇员。随着科层化趋势的不断加强，年金、养老金和各种退休计划被包容进来，而在利润基础上采取的分红方式却逐渐消失了踪影。

在企业主和科层系统的报偿方式之间存在着各种中间形式，其中有许多是为实现最大限度的刺激和逃避联邦税收而设计的。在过去1/4世纪中各种税收发生了很大变化：举例来说，1947年，年收入25,000美元者可拿回家17,000美元左右；年收入50,000美元者可拿回家26,000美元左右；年收入150,000美元者可拿回家45,000美元左右——这是就薪金来说的，而未将财产的利润计算在内。在某种层次以上，这样的钱已失去了刺激的价值；它的名望价值和为得到它进行努力的成功经历是一种作为刺激物的象征性所得。一个人做得越多，他的需要就越多，而如果他不再继续弄钱，他就会经历失败。在这个行当里是没有极

限的，也没有退路的。同时它的不安全性也没有止境。他们在上等收入水平上爬得那样高，以致一个管理顾问在进行了用心的研究以后坦率地宣称，高收入的经理，象工资劳动者和挣薪金的雇员一样，一般都把安全性摆在其理想世界的中心位置上。根据艾尔默·罗波（Elmo Roper）的一次调查，安全对管理者来说意味着(1) 一个享有尊严的地位；(2) 一个对成就和造诣的内涵丰富和干脆的承认；(3) 一种可以为其公司干他想干的事的自由；以及(4) 充裕的闲暇。这些就是挣大钱的人的安全内容，与之相联系的，在公司型商业的过渡期里也是适当的，是添加了无风险官员任职期的企业家自由。

对第一流经理人员的补充是目前大企业关心的首要问题，因此，为单个大公司，或是为大部分行业而发展各种“文职人员”系统的趋向便形成了。这种官僚程序发生效力的迟滞性引来了更加“进步的”公司官员的强烈要求。

管理的巨大不足，二次大战期间管理工作必然带来的负荷和繁荣的经济期导致了许多正规的人员补充和训练计划的产生。入选者被送进工商管理学院学习管理课程。为主要管理人员设立的轮训制度同样被频繁地使用着：这种制度允许经理们在短时间里安排处理各种事务，既适合于综合的，也适合于限定方面的管理。在这种方式中，管理骨干通过仔细观察整个经营过程而合理地扩大了获得安全的机会；由于明确的计划安排，骨干中个体成员的经验可以得到指导，对人们提升的推荐可以进行控制。在一种类似军队的形式中，管理骨干自身得到了合理化；事实上，一些有关工商管理的非常优秀的思想就是从具有高级军事经验的人们那里得来的——在战争中商人们抱怨的“官僚”正是这些人。

然而，这种科层训练、人员补充和提升的增加并未涉及企

业等级系统的最高或最底层。特别是在最高层，那些管理着公司和政府的人是全体工作人员中最少科层化的，因为在某种位置之上，“政治的”、“财产的”和“名望的”限定条件介入了进来并决定了谁将对整个等级系统的进程起作用。只是在中层管理者中科层的程序和型式才最为显而易见。

这些中层经理只能在工作的有限方面作出计划；他们传达上面的命令，和他们的工作人员执行其中的一些并把另一些传给下面的人去执行。

虽然中层管理往往包含着企业中技术最为专门化的人，但是他们的技能已变得越来越少实质性技术，而越来越多的则是对人的管理。即使监督管理已得到强化和多样化，而且在人事工作中已有许多任务被丢给了新的专业人员，这仍然是真实的。在工程师接管了工厂的新机械的维修和保养任务时，中层经理和工头们则承担了对工人的更加“人事化”的控制，他们更经常地光顾人事办公室，而不是工程指挥部。

中层经理的存在标志着工人与所有者或最高经理之间的进一步分离。但是，即使其职能已被造就出来，中层经理的权力还是从他们那里剥夺来的。这种权力，一方面来自管理本身的合理化，另一方面则来自低层的管理者，如工头，他们接受了更多专门化，却更少权力的角色。

中层经理在凌驾于其个人的科层之上的更大世界中并不具有多么大的价值。就与社会和经济变化相连的权力而言，管理阶层内部至关重要的群体是最高层的经理；就有关人员的数量而言，重要的群体是工头，这部分人占了全部管理者的一半左右（尽管还不到全部劳动力的1％）。正如任何“中层”群体那样，中层管理者的命运在很大程度上要取决于其上层和下层人们的情况——最高层经理和工头的境况。中层管理工作的步

调和特性越来越和管理等级系统中的较低层次相类似。

工头的状况

一度代表着管理中最低阶层的工头，曾经是工人的主宰，是其“生活和未来”的操纵者。工业中的争端往往好象是在不满的工人和粗暴的工头之间发生的；然而工头的位置又是工人所渴望得到的。这种受到小工厂和小城镇偏爱的密切关系有助于满足感的形成，尽管工头把守着管理上的第一道防线。由于垄断着工作的满足感，工头们常常把所在班组的劳动可能带来的任何成就感归为已有；他们为手下干活的人解决问题并克服障碍。他是熟练的工匠；他比属下的任何人都更加了解工作的程序。在采用批量生产以前，工头是工厂的管理者和监督者，生产的计划者和人事的裁决者，他统揽一切。

在许多小厂以及某些还没有技术人员和很少办公室工人的工业中工头还是那样的人。但是这种工厂应被视为历史的落伍者，它们的工头则应被视为现代技术和监督管理人员的前辈。

事实上，在所有的职业阶层中，还没有哪一个象工业中的工头那样严重地受到设备和组织合理化的影响。随着大工业的来临，工头的职能在上面被新的技术和人力以及高层管理部门的指令所削弱；在下面，他的权力则遭到了成长起来的工会势力的破坏。

伴随着大量监督助理和各种新的监督人员的出现，许多行业中需由受过较多教育的技师，而非由熟练工匠照料的半自动化机械得到了发展。对于这种机器，汉斯·斯佩尔（Hans Speier）评论道，工头的技术应变能力减弱了，他的技能更多地变成了那种人事代理和人员督导性的，而不是熟练工匠和工作指

导性的。当工程师和经过学院训练的技师开始慢慢接手时，工头便不得不学着从较高的等级中接受技术方面的命令。在许多工业中，成为车间中的大人物的是能够看护半自动化机器，而不是指挥工人班组生产的人。

原本由工头阶层获得和传递的经验得到了系统化，尔后又被集中并得到了合理地再分配。工头的各种旧职能不再归并于任何个人的经验中，而是体现在一个小组和一本有关规章准则的手册里。每一个人事专家、安全专家、时间研究技师的工作革新都削弱了工头的权力，降低了其下属的尊敬和教养。工头已不再是工人和高层管理部门之间唯一的连接纽带，虽然在双方看来，他在董事会和车间之间的命令和技术的精致等级系统中仍然是最为显而易见的连接者。

权力，欧内斯特·代尔（Ernest Dale）评论道，“现在只有在和许多其他职权的协商中才能由工头来行使，而由此导致的相互关联则常常被错误地定义和搅乱。”工头在生产中行使着职权，但他们不是这种权力的最终来源。他们往往行使的是一种带有社会性优势，而不具有技术胜任优势的权力。他们在分享权力，从而又在受剥夺的路上已走出了很远：根据一个抽样调查，工头只在10%的公司具有任免的全权；只在14%的公司的所在车间内部有决定提升的全权；只在10%的公司中具有惩戒的全权。只有20%的公司召集工头会议或实行某种形式的积极磋商。全国战时劳动委员会的斯利赫特（Slichter）专门小组总结说：“工头更经常地是被管理者而非管理者，他们日益成为他人决定的执行者，而越来越少自己做出决定。”

在下面，工头失去了对那些本身在工会中就很有势力的人的权威。那些过去常常带着不满情绪去找工头的人现在跑到工会里去了。工头埋怨工会的车间代表为下属干的事往往要比

他能干的多许多。工头们声称这些代表在闹独立:“我们无法让这些代表干任何事情……他们甚至在向我们的有限职权挑战。”工会可以为普通成员解决一些问题；事实上，工会在一些车间里为人们争得了过去只能由工头来享受的好处，包括增加工作的保险性。一般说来属于劳动等级的工头在政治性和社会性方面已不再属于他们了。他可能对工会的野餐和舞会感到嫉妒，同时他的社会性又使他和更高的管理阶层相隔离。

工头的忧虑产生于工会对工人的照看；雇主能够自己照顾自己；但谁会照顾工头呢？

从劳动等级中提拔起来的他，往往无法期望向更高处爬，因为他没受过大学训练。1910年，管理文献中曾提到，如果经理要寻找靠得住的部下，着眼于“原来的部下或一起工作的人，他会发现他们过于依恋旧的制度而无法把工作做好。在这个困境中，他将转向受过技术教育的青年人。[未受过技术教育的]雇主瞧不起这种人,但又对他们有所看重。”今天，只有21%小于40岁的工头，和17%大于40岁的工头相信他们总有机会进入比工头地位高的阶层。不再属于劳工，没有“一个伙计在工会里,”工头的教育和社会属性又不属于管理阶层，在这里他们同样得不到安全。“行政管理部门的谄上欺下是他最为恼火的事，也是他骂娘的主要原因。”工头比其手下的一般工人要年纪大；他们更经常的是已定居下来并有了较大家庭的人。这些事实限制了他们的流动性并在一定程度上或许还扼制了他们的勇气。汉斯·斯佩尔甚至断言，在这些因素的基础上,“政治方面的机会主义”是“工头的显著特征。”

在30年代后期和战争中，如此位居中流，作为工业关系的交通警，每一方都希望他给信号灯，工头变成了工会和管理部门双方进行宣传的对象。即使工头们已不再象过去那样是熟练

的工匠和工作指导，他们仍被管理部门视为关键性的人物。但这不是他们在工作程序中扮演的技术角色，而是在工人的社会组织中扮演的那种角色。正是在与管理官员保持同步和改变工头作用的过程里，他被带入了控制和操纵的各种路径当中。他要用自己的个性作为劝导的主要工具在工人里面发展纪律和忠诚。

他必须被训练成为能够体现管理部门意旨的忠实首领。“在当今的技术条件下，对工头的挑选是根据其处理人事关系的技能——而不是因为服务年限或对他看管下的特殊工作的精通程度……与人们相处占到现代工头工作量的80%。”负责招收新人的官员和人事负责人被告知要结合着工头的正规教育和本行能力来考虑其家庭和社会生活的前景。首要的必备条件是一个圆滑的、已经适当校正的个性；工头必须在其与人们的关系中“始终如一”——这意思就是“把你的个人问题留在家里，在一个‘坏日子’里要象在好日子里一样友善和容易接近。”

所有个人性格和行为的习惯方式都被温和地告知工头是不能撇开不管的。“友好的首要品质是忠实……他们应该从人事档案中记住其车间里全体成员的以下事项：名字；如已婚，是丈夫还是妻子在工厂工作；子女的大约年龄和学校班级……等等。”从当地报纸上“他将了解到这样一些有价值的条目，如：意外事故；出生；死亡；子女的行为；参加红十字会、基督教青年会的情况……结婚纪念日；宴会；独唱独奏会。”“新的人员补充取向为赢得新工人的友谊和忠诚提供了现实的机会。”“在甚至是一次较次要的谈话中工头讲话的方式都可能比他说了什么还重要……好的聆听习惯是必不可少的……他应为每次失礼罚自己十美分……他要有一个愉快、清朗的嗓音〔要推荐测试记录〕……‘肯定地’和‘绝对地’这种词是忌讳的……他自

己的成见必须‘搁’在工厂外边。”还不能抓住要点的高层经理应该清楚地认识到，这种人事管理能够把“装配起来的飞机从每磅价值1.2小时直接劳动的成本费用在十八个月内下降到每磅0.7小时。”

为了保证工头的忠诚，管理部门对之倾注了大量的关怀。作为回报，管理部门在规章条录中为工头写道："与他的无疑属于中间管理团体的阶级团结在一起，这应归功于他的每一个工头伙伴。”“需要表明行政管理和监督管理是一回事。它们的利益决不能被分开，它们的唯一区别仅在于各自在管理部门内部的功能不同。”

当认识到管理部门在利用他们日益严重的不安全感时，年轻的具有联合意识的工头开始尝试着把人们重新联合起来，并试图组织工会。在瓦格纳法支持下成立的工会，在40年代很快就发现他们自己处于有组织的劳工和冷漠无情的管理部门的对抗当中。大概有不到10万名工头在瓦格纳法下直接介入了工会。在二次世界大战期间，工头联合组织获得了动力，因为要训练约800万新工人的工头开始感觉到他们的气质和勇气并准备寻找一种能够维护它的手段。然而，在美国约计100到150万工头中间，1941年成立于底特律的工头联合会，达到峰值时也只有5万人或只占5%的人参加。即使是这些小的开端也被法律上的混乱困扰着，并理所当然地缺乏解决的办法。

新型企业家

巴尔扎克曾把科层制称为“由侏儒行使着巨大的权力”，但实际上并非所有运用科层控制机器的人都适合于这种称谓。对科层制缺少第一手的或敏感性经验的现代观察者倾向于首先从

科层的理想形态的定义去推断科层制的类型，而不是根据实际检验各种类型对扩大了的企业和集中化的办公署的行政适应性；其次，他们总认为大企业在形式上是严格科层化的。这样的企业事实上往往是一种混合物，尤其在组织的科层特征，世袭继承和创办者的类型等方面。简言之，这意味着“政治”（管理也不例外）在经理的选择和组成的种类上仍然有着很大的作用。

正是在现代企业中存在着把科层制程式付诸实现的人；这里简单描述的就是他们的外表和行为的特征：

他们遵循着明确限定的权力路线，每一条这种路线都与其他路线相互关联着，并全都和作为一个营业发达的商行的得到充分理解的企业目标连在一起。他们的行动和情感按照他们自己“专长”的责任和要求而被定向于行为的限定方面。他们的权力毫不夸张地安装在他们占据的办公室里，而且也只有从这个办公室里他们才能得到它；他们在企业中的所有关系都因此而具有非个人性，由正规的等级结构来配置。他们的期望建立在一个完全能够推算出来的基础上，并因现行规则和明确的制裁手段而得到加强；他们的任命是根据考试，或至少是建立在为胜任工作而接受了必要训练的基础上；他们的安全是职业性的，与之相伴的是预期的生活持续期限和一个规则化的提升程序。

这样的描述作为观察指南虽然不无用处，但无疑却是一幅经过理性化处理的讽刺画面。事实上，与“科层化”类型最为近似的管理者的个人适应性有两种。在某些等级系统的顶端，人们常可看到那种安祥、庄重和不紧不慢，但却表现出缺乏自信心的人物。他们多半是那种极端注重举止，看起来似乎无事可做，并常常根据他们那钝化的思维来行动的阴郁家伙。这些

人总是小心翼翼，循规蹈矩，并以此来减少个人作出决定后可能产生的危险性，他们由于对强加给他们的与陈规不相符合的决定的忧虑而负担沉重。他们小心地防范着在其周围工作的部下和秘书的哗众取宠倾向；这些人是应为他们办事的人，热衷于各种权力的配置，他们总是和雇主或其他高层人物的目标保持着一致；组织的目标已成为他们个人的目标。因为他们是被业主或政治老板选出来并为之服务的，作为抱有适度野心的安全而完美的人，他们小心地在安排妥了的职业生涯的可行而且能够推算出来的路径中维持着。这就是他们之所以呆在顶层的原因，从而也是应予指出的要点：他们是为代表企业的正规利益及其组织的完整性而被挑选出来的：他们为这个组织服务，而在这样做时，他们也就为其自身的利益服务了。在所有的机构中，他们谨慎小心地坐着，并在给人一个沉重的思考和推敲的印象之后，八九不离十地说出一个"不"字。

经常与这种类型的官僚保持一致，但在安全的等级中地位较低的，是那些"三朝元老"。他们常常声称在商行还很弱小时，或是在其他的某个现已成为大商行一部分的小商行里，他们就开始工作了。他们遵守命令，善于察觉明确的命令范围以外的危险，竭力不引起别人注意并推卸责任。他们常常感到在其能力和经验之间存在着不相称的状况，并日益认为竞争是没好处的；为了得到极端渴望的尊敬他们常常变得喜欢卖弄学问，小心注意着与同事和公众之间的俗套礼节，他们努力要通过顺从规则来赢得更多的尊敬。他们不无伤感地注视着其办公室的正规的外表并感觉到他们的个人安全已遭受了一些将把他们从其现有的位置上赶走的因素的威胁。

然而还有其他类型的管理者，这些人对官僚科层的生活具有很好的适应性，但他们与公众心目中的官僚形象风马牛不相

及。特别是，科层制是今天美国的仍然由创业精神及其意识形态占据支配地位的文化中具有先导性的生活方式。在年轻的管理者当中，有两种类型表现出了创业者和官僚特征的混合。一种是常常来自企业的销售和推销方面的“能量极大的人，”他们对在等级中位居其上者，尤其是那些三朝元老，象征着一种威胁，虽然有时对普通工人来讲也是这样。在适当的时候，这种高能人物可能也会安定下来；偶尔有一两个已经安定了下来，并成为某个人的“红人”，于是，这个高能人物就会得到他为之服务的那个人的喜爱和照护。如果他的忠诚是无可非议的，同时他能够小心地不使其勃勃的生气招人疑忌，他面前的道路就可以使他顺利地及于顶点。

然而，有些高能人物并不乐意做其他什么人的红人：他们已变成了我们将称之为新型企业家的人，这种人需要更加仔细地予以探讨。

新企业环境中最主要的事实，就是企业科层制和管理者对所有者——经营者的辅助，甚至是取代。但是，科层化并未完全取代竞争精神。当新的竞争形式的代理人不完全等同于旧式的英雄时，竞争的条件也不完全是旧式的了。积极性和主动精神正被用于一场没有先例的试验之中。

在一个如此晚近才从小企业主时代浮现出来的社会里，与那个时代的观念意识相吻合的成功典范仍然有着相当大的影响，理性化的官僚科层类型不可能顺理成章地成为占统治地位的因素。然而，社会的结构将不会允许积聚个人财富的传统方式继续下去。在19世纪的竞争舞台上出场的是相对平等的权力，竞争则是在个体商人或商行之间进行。20世纪的舞台上包含的是巨型的有权势的单位。他们不是彼此竞争，而是作为一个整体和消费大众，有时是和政府的某些部门竞争。新式企业家在

新的环境里代表着老的富有进取性的竞争。

这种新企业家的社会环境一般属于那种尚未确定和规范化的领域。新企业家极其经常地是呆在那些比较无形的“商业服务部门”——商业研究和公共关系，广告代理，劳动关系，以及大众传播媒介和娱乐性企业——的根据地里。他的头衔很可能是“董事长特别助理”，“总经理顾问”，“管理律师和工程顾问”。对于走红、年轻、有教养的人来说，这些领域提供了无限的机会，只要他有积极性和实际技能，同时科层的首脑不再对他抱有疑忌。新企业家总有一天能够在这些领域里形成常规，但是，在这样做的过程中，他的工作也会一步步陷到里面去。

常常在各种方式下相互交迭着的向新企业家开放的领域，是那些有着很大不稳定性的新近发端的领域：（1）在企业官僚科层之间，以及商业和政府之间进行调节；（2）向潜在的外来者阐释各种新权力的合法性及其公共关系；以及（3）在过去四分之一世纪中成长起来的新工业，特别是那些——如广告——出售的服务多少有些令人无法捉摸的行业。

老企业家通过建立新公司并扩展它来获得成功。官僚们则是争得一个有前途的工作并在一个事先安排好的等级阶梯上向上爬。新企业家在既定的官僚科层之间及其内部形成了一种向上爬的之字形模式。与经典的在一个就象小溪中排成行的牡蛎那样开放着的世界中的小商人相比，新企业家必须在一个其中所有的珍珠都已被霸占并得到小心防护的世界里从事经营。他能够施展其主动精神的唯一方式就是为当局服务以满足他应得一份的愿望。他通过在大商行之间，在整个商业和公众之间“安排各种事项”来为他们服务。

他能够越居人上是因为（1）当权者不指望事情可以通过合法方式得到处理；（2）这些人懂得恐惧和犯罪是怎么回事；以

及(3)他们个人往往并不十分声名显赫。用肯定的口气往往很难说出新企业家是靠他自己的才智，还是靠别人缺少才智来过日子。然而，就忧虑而言，尽管他有可能靠自己的力量来推动，但是要没有有权有势的委托人的大量存在，他肯定什么也干不成。

就象巴尔扎克笔下的德·律布(des Lupeaulx)，被19世纪头25年法国政治事件的潮流抛甩出来，继而又发现“权力寓于打杂女工的需要当中”那样，美国的新企业家也是一个“机敏的野心家……在提供实用的帮助和居间调停的专长之上，他加上了第三项——对权力的固有疾症提供免费的劝告……他承受了失望和气愤首次爆发时的正面冲击；他和他的上司一样欢乐和哀愁……奉承和劝告是他的责任，在奉承的伪装下提供劝告，在劝告的形式中完成奉承。”

与新企业家身份相配的才能和智慧在新的社会里往往会带来相当大的危险性。具备这些东西但无权无势的人必须做得看上去好象那些当权者也具备同样的质素。他必须把对好主意的赞誉让给他的上级，把由于主意不好带来的后果留给自己。进行判断的执行者和进行创造的智者之间的分歧十分尖锐，而且这分歧有一个现成的理由：“那么我是写一个东西，还是制作一个东西呢?”在一个最近发生的有关新企业家的不大令人愉快的故事里，一位广告客户业务经理这样问道，“我给〔那个〕出钱做广告的人使了点颜色。他接着又问我，根据你的判断我该不该每年在你创作的这个影片上花一百万美元呢？瞧，艺术大师？实际上我根本无法判断。我不可能站在批评的位置上。一句话，我不可能主事。”

作为竞争者，新企业家是他为之服务的官僚科层的代理人，他竞争是为了博取那些左右这个制度运转的人的善意和欢

心；他的机会之所以存在是由于存在着若干个私人和公共的复杂缠卷在一起的官僚科层。不象那些人微职卑的白领职业者，这些人从不在任何一个公司的官僚科层中长驻；他们要走的路位于科层系统的内部及系统之间，他们的步调不很稳定但却有着适当的节律。他们在大企业和联邦政府的管理机构，特别是它的军事机构和政党之间蹚出了一条生财之路。

在较高的管理层当中，存在着一种建立在对所属公司的忠诚，对公司内部有较大价值的机密——这是一些其他公司或政府极想了解的机密——的把握基础上的权力、安全和升迁机会相互混杂在一起的高灵敏度的均衡状态。这里涉及的不是任何禁止声张意义上的“机密”（虽然存在着纯粹的叛卖行为），而是对那些在有关的工作范围之外的人来说根本无从接近意义上的机密。在科层世界里，个人的经验往往受到控制；聪明的行政官员善于利用他的正式权力地位垄断与重要委托人的接触机会，以压制企业家的意向。设法摆脱控制以获得经验是新企业家的重要特征。

有许多这样的例子，人们掌握了某个政府管理机构的机密和工作程序，但从他们在职业经历的意义上讲对这些机构并无忠诚可言。他们更多地是对他们意欲归属的商业等级系统保持忠诚。这是20世纪出现的一种类型的机会结构。这种“政府里的商人”的必修课大同小异：自从全国工业复兴局创建以来，他们便频繁出入于华府，在各种顾问委员会供职，进入在商业部的委员会和战时生产委员会，而与某个中等或大型商业企业之间保持接触。在过去15年里，这个相互连接起来的世界里出现过成就丰功伟业的真正机会。

这种机会存在于所有的层次当中。在下层，一个物价管理局所属部门的秘书长可能会开办一项商业服务——物价管理局

的缓冲者——为商行对付物价管理局提供手段。尔后，这便可以慢慢地发展成为一项管理咨询服务。但是，战争期间和战后，在中心地带进行的交易却具有比这大得多的规模。例如，对战争剩余财产的分配变得如此复杂，以致“政府”都无法搞清楚究竟是怎么回事。它的外壳仅仅被擦破一点，但公布的证据却已是从数千美元投资中捞到了数百万；快手们从政府手里买来剩余机械再把它们卖回去；从海军手里买出再卖给陆军，等等。一些鸡零狗碎之徒被擒获了；大的行贿贩私者却可能永远也抓不着，因为他们只不过是象往常一样在战争中以及在和政府打交道的过程中做着生意。

在新企业家短暂的历史中的一号人物大概应该算是托马斯·加德纳（Thomas Gardner）[“软木塞托米”（“Tommy-the-Cork”）]·柯克兰(Corcoran)，他在两届任期中是罗斯福总统的“首席顾问和……解决困难问题的能手……他拥有罕见的财产，不论在联邦政府的内部还是外部，他对华盛顿幕后统治集团的整个复杂的运转机制了若指掌。”一个为行政管理进行自由搜索的天才侦察员，正如纽约时报的约翰·H·克莱德(John H.Crider)所说的，他“对处在联邦政府所有关键岗位上的人进行的实际评价担负着个人的责任……他可能比任何其他外界的个人在政府中拥有更多的信息渠道……他总是在幕后为总统工作，在受雇于政府期间曾得到过好几个头衔，这包括顾问……助理……特别助理。”除去政府部门每年仅仅付给他的一万美元以外，他作为律师和督办员还可多挣十万美元。

对于那些把生活的期望寄托在官僚科层世界里的事情总不会在合法途径中得到迅速解决的“疏通关节者”来说，讨价还价的权力和收入的来源是由无形的接触和“信息通道”，而非有形的财产构成的。然而，作为一个企业家，他在工作的精神和

作风上一点也不逊于小业主；他是在利用自己的主动性、奸计和狡诈来创造前所未有的一些东西。当然，他没有那种一度曾由财产所有权来提供的安全；而这却是促使美国大兵玩命的原因。然而，对于成功来说，所冒的风险和得来的报偿并不是不能相提并论的。

当然，有时新企业家的确变成了拥有财产的富人。为了分散危险，同时集中成功的机会，他常常明智地把财产分别投入各式各样的股票和债券当中。如果他不做资本投资，他的成功就在较大程度上反映着他的内在价值，这也就是说他的创造能力货真价实。象那些更富于英雄气概的老式商人一样，他努力在很少或没有什么机会的地方创造收益。他也和他们一样，从不放过任何赌博机会。

老式工业首领的权力意味明确地取决于其工程管理能力和对金融的精明处理手段。理想的官僚型权力则是从他占用的办公室的规定职权中得来的。管理首领的权力取决于他对老式首领积累起来的财富的控制，并由于一个得到保证的纳贡系统而得到加强。新企业家的权力，至少在最初的时候，却依赖于其个性以及运用这种个性来操纵首领的忧虑的技能。从而，权力的集中更改了竞争的特点和更加广泛的含义。新企业家的成功或失败更多地取决于他所熟悉的垄断首脑的个人忧虑和决定，而不是非个人市场上的“供给和需求。”

无论新企业家还是普通白领工作者的职业经历都需由其他有权有势的人来决定。但是其间又有这样一个区别：白领雇员的拍马行为规模较小，而且往往很微妙；他们属于官僚科层的稳定集团，他们的生活与积极主动性的组织和管理毫无关系。而造成腐化现象的新企业家却活跃在若干个官僚科层系统充满诡计和狡诈的边缘上。

由于奢侈的花销，新型企业家在公众的眼里有时会被看作那种疏通关节者——与他为那些受到尊重的企业家完成的工作连在一起——或者被看作暴发户，甚至是骗子手：对于崇拜首创精神的同一群公众来说，当他们发现获得巨大成功的典范纯粹是一个骑在他们头上的人时，他们被激怒了。一个穆雷·加森（Murray Garssan）会勾引多少其他人呢？加森利用印在名片上的公司头衔从战争的承包合同中捞了7,800万美元的利润，于是，敬重勇气、成功和霍雷肖·阿尔杰（Horatio Al-ger）的故事的同一群公众生气了。在扩张着的系统中，利润似乎偏要和福利取得一致；在一个已然封闭的系统中，利润是通过引某人上圈套取得的。合法与非法之间的界限由于没人在新的环境里制定规则而很难划清楚。进而言之，这种道德上的问题注定要受到商业的规模和联系交往的稳固程度及其可信赖程度的影响。

新企业家的狂乱和激动部分地大概应归于他对他的职能将会消失而产生的恐惧。他为首领们做的许多工作现在已成为商业企业标准化的一部分，它们不再需要企业家的资质和鉴别力，并可交由更便宜和更可靠的白领职业者去完成。大公司越来越多地使用它们自己的能人进入这些由新企业家开辟的领域。就这样一种情况而言，新企业家变成了红人，而作为挣薪水的雇员，则成了管理骨干中地位稳固的成员。

在更加严格的科层环境中，一个特定管理者拥有的交往关系的价值以及他所掌握的机密明显地减少了。管理等级系统的合理化削减了任何个人完整地掌握全盘情况的机会。了解全盘情况，并为首脑服务——在适当的条件下当然也为他自己服务——通过有选择地向其他人透露情况的人，是没有明确的科层角色的托米·柯克兰。在萨默维尔将军(General Somervell)

类型的经理所掌握的权限中，经理控制的部门垄断了把握事物全貌的机会，并每月向所有的经理报告一次它的动向。

合理化禁止有总体观点：通过利用循环系统和控制分支部门对组织进行合理化，顶层的官僚可以操纵下属的视觉。不乐意合作的"企业家类型"的人将被排斥于内部情报系统之外。象它以前的日用品市场那样，个性市场的最高层次完全可以成为被操纵的对象，而不是狡猾的欺骗和空前的创造性这些自由力量之间的交易。

管理者的权力

毫无疑问，大企业的管理者已取代工业界的首领而成为现代资本主义的显著的核心人物。他们是新社会的经济精英；他们是想要什么就有什么的人；是掌管各种事情和其他人，并制定大型计划的人。他们是高高在上的老板，挣大钱，有着巨大的权威。但是，在事实上，现代商业的"顶端"极其复杂：与公司最高经理等量齐观的是分群散居的所有者，等而下之的则是管理雇员等级系统中的上流阶层。

随着现代企业的扩大，任何特定企业的所有权都扩散了，而"所有者"直接经营的权力也随之减小。①工厂、公司和政府经济内部的财产权力往往变成了间接的，而工作则要经由许多新的代理机构才能完成。财富的所有者自己并不向他们的工人发布指令：工人太多，所有者却不够集中。再者，即使个人发布命令在技术上是可能的，雇佣其他人来完成这件事还是要

① 所有者是那些对利润的分享有着合法权利，要求并期望企业经营者能按照他们的最佳利益行动的人。管理者则是那些对企业具有经营控制权的人，是经营企业的人。

方便得多。亚当·斯密甚至在“所有者责任”受到限定之前就宣称:“大多数所有者很少会装作懂得公司经营中的每件事情……他们为自己省去了许多麻烦事，而欣然接受了每半年或一年董事们认为适宜的红利。”

管理者和所有者分离的事实，以及所有者的间接权力，已久为人知。然而，至少从本世纪开始以来，这样的事实却被广泛地和错误地用来谓指“一场管理革命”已经和正在进行，以及取代大财主的大管理者已被内定为下一个统治阶级。

当所有者和管理者不再是同一个人时，管理者并没有剥夺所有者的财产权，拥有财产的企业对工人和市场的权力也同样并没有减小。权力并没有和财产分裂开；财产的权力要比其所有权来得更加集中，如果说这好象是非民主的，民主的缺乏却正是在有产阶级内部发生的。范·斯维灵根(Van Sweringen)兄弟只用2,000万美元就控制了价值20亿美元的8条铁路；这里虽然仍需要2,000万美元，但他们行使的权力却代表着20亿美元。

财产所有制中包含的各种权力都是非个人的，居间的，和隐蔽的。但是它们并未被缩小，实际上也没有减少。更何况任何已发生过的革命，管理革命或是其他什么革命，都包含着保障私有财产制度的立法措施。在财产所有者下面，巨大而复杂的商业及工业的科层正在形成。但是操纵这条命令索链的权柄，取得指挥这些科层的权威地位的合法方式，都是财产所有制中包含的权力。股票持有者既不愿意也没有能力对他的所有权施行运转控制，这是千真万确的。而管理者的权力也不取决于他们个人的所有权状况，这同样是千真万确的。但是却不能由此就得出结论说所有权和对大公司的控制之间不存在职能关系。这样的推论是把焦点集中在人事上而不是集中在立法和制

度上。

财产作为营业发达的公司意味着如果有必要的话，所有者可以运用暴力的强制来反对那些没有财产但要使用它的人。由于所有权的合法性，一个人可以借用政治的力量去驱逐和惩治任何人，包括过去的所有者和他们的全部管理人员以及那些试图夺取对财产的控制权的非所有者。即使“所有者”的权力真地已被管理者归到自己名下，这也并不意味着他们的财产被剥夺了。任何一个能够证明其财产被管理者在任何情况下“剥夺”了的所有者都可以使管理者受到起诉并把他投入监狱。

类如所有者及其管理者之间发生的上述权力分配上的变化，无疑既未摧毁有产阶级，也未削减其拥有的权力。“管理革命”的说法所可能引为根据的那些结构性变化应该被更准确地理解为(1)整个有产阶级内部经营权力分配上的一种变化；和(2)财产关系的总体科层化趋势。

在工业有产阶级内部发生的变化是按照把权力的实际行使交托给科层等级系统的方式来进行的；企业家的职能科层化了。但是，官僚科层的最高首脑还是有产阶级权势集团的成员。他们从财产中得到行动的权力；他们的确在尽可能地按照有利于私有财产制度的方式行动；他们也的确能感到，他们和他们的阶级及其财富来源不管从政治上，从身份地位的依托上，还是从经济上说都是和谐一致的。

由于认识到财产赋予的直接权力可能被委托给他人，或在某些情况下，被高层雇员和少数所有者的帮派篡夺过去的事实而受到惊吓的观察者，当他们把眼睛盯在科层化的大型商业的异常复杂的构造上时，往往忽略了权力的来源和财产的含意。财产的“所有制”和“控制”之间的分工并没有减少财产的权力；正相反，它甚至可能使之得到加强。然而，它的确改变了

那个权力的更加直接的行使者的人员组成、机构及其财产地位。

如果美国各公司手握重权的官员们并不象工厂里的老式所有者那样行动，不从个人所有中获得他们的权力，他们对财产的控制权就不过是一种可能性。他们是私有财产的管理者，而如果私有财产遭到"废除"，他们的权力，如果有的话，就将依赖于某种别的基础，而他们也就会把目光转向其他来源的权威了。这一类人中有许多可能将继续留任工厂和矿山的经理，但这已构成了一个新的政治问题。

说管理者是私有财产的管理者意味着，首先，他们试图遵奉的原则不是管理公共财产的人在预算中要遵循的原则，更确切地说，是如何运用他们的权力去实现最大的利润。其次，它意味着财产制度决定了管理者应对谁负责；"他们要对所有者中强有力的小集团负责，"当前全国经济委员会(TNEC)的经济专家们这样总结道。同时他们也要对"大有产者总体"负责。从未听说过管理者的行动曾有意地反对过大有产者的财产利益。当照管财产时，他们的行动要对这些人负责，并为之服务。这就是他们在与工厂工人的关系上，在对竞争的公司，对政府，或对他们的公司产品的消费者采取行动时遵循的规则。当然，许多自己拥有股票和债券及其他契据的人现在的确拥有足够对权力分配产生影响的生产性便利条件。但这仅仅意味着管理者是大财产所有者而非小所有者的代理人。公司的管理者是那些拥有最大量财产的所有者的代理人；他们的权力来源于那些系统运行良好的财产组织之中。

"管理者"常常被视为具有某种自主目的的科学技术专家或管理专家。但是他们不是主管技术的专家；他们是财产的执行人。他们主要注意的是如何筹措资金和赢利，这是所有者的

首要兴趣。被认为篡夺了所有者职能的管理者事实上在完成这种职能方面要和任何所有者能够奉献的热情一样多或者还要更多。大财东和大经理之间的个人关系当然没必要成为“命令式”的，除非所有者和他们的董事会对利润平衡表发生了兴趣，并据此来判断他们的经理，就象经理在事实上如何对自己作出判断一样。当代理人已把这种规则内化到他的行为中以后，外在的权威性表现就成为不必要的了。

工业和金融管理者的行动须符合于财产的利益，而非“独立的”目的这一点，通过吞并和建立巨型企业的动机表露了出来。到19世纪末期，美国的工业合并在许多行业中已经在实现大规模生产的主要技术优势方面走得足够远了。第一次世界大战前托拉斯运动的首要动因不是对技术功效的要求，而是由于“金融和战略上的好处”。在企业中形成的规模往往可以使企业内部的人和外部的金融家为了他们自己发财而对资金和权力进行操纵——当然还有对竞争的抑制以及获得推销和保险方面的利润。工业中以提高生产率为目的的职能合并主要发生在具体的企业内部，而不是在不同企业之间。

问题在于，管理者是不是在改变了所有者完成职能的旧有方式的情况下实现其企业家职能的。但是，在私有财产制度、财产权力以及企业家的职能都还保留着的时候，他们怎样才能做到这一点呢？管理者，如爱德温·诺斯（Edwin Nourse）所评论的，仍然被认为是“在其管理下公司的经营能否赢利的证据……”管理者个人并不拥有他们所管理的财产，这是正确无误的。但是我们不能从这个事实跳到他们个人不属于有产阶级的推论上去。相反，与一般人口比较，他们明确地形成了非常有钱的小圈子当中的一个分支。每年收入七万五千美元以上的公司管理者，其收入中至少有三分之二来自他们自己的财

产。最高层经理（可能是最“有权势的”）在政治性和社会性上都是与其他大财产所有者相一致的。他们的地位提高的概念所包含的就是进一步升入更加有钱的圈层。通向财产权利的老路是开办企业并把它建设起来，随着它的扩张而转入较高的社会地位；现在这条路几乎已被完全封死了。通过管理职位和（或）惬意的婚姻进入有钱人圈层的道路，更可能存在于有钱的大型官僚科层之中。

“管理者”在公司间相互投资并兼任多家董事使之作为一个阶层与有产阶级取得了更进一步的一致。美国电话电报公司在其他企业拥有171个董事席位或官职的少数官员和董事并非仅仅享有“荣誉性身份”，董事相互连锁，营业也相互连锁着的公司，是这些人关照的对象；在这样的方式中，财产利益的共同体和对尖锐竞争冲突的解决手段，便逐渐产生出来。联合进一步导致了“所有权的和谐一致，而不是与工厂生产过程的一致。”其目的在于进一步垄断全国市场和财产的有利可图的合并。

作为优秀建设者和利润创造者的大商人的形象，正如曾经提到过的工业界老式首领那样的人，已不再吃香了。最高经理与生产和工程的关系是财务性的。他对工业经理的关系，就权力而言，和政治家对政府官员的关系，或是和入选的劳工领袖对他任命的骨干专家的关系是没什么两样的。公司官员具有最后的决定权；因为在财产权力的科层化当中，他代表着大财东，在和主要所有者的关系上，他是作为地位相同的人而受到对待，他属于他们的俱乐部，为他们的利益行动。

在政治方面，没有一个美国的经理会站到反对作为一个制度的私有财产利益的地位上去。作为它的主要保卫者，管理者在言语和实践上与其权力所从出的任何大有产者都有着类似的

特征；在现有的状态中，他也不愿意使自己停留的时间比作为制度的财产能够持续的时间更长。从而，尽管财产的科层化包含着在高职位雇员中的权力分配问题，美国现代公司的经理们却组成了一个完全可以信赖的委员会以管理各种事务并推进整个大财产阶级的共同利益。

就人们可以利用其财产或为所有者管理的财产为所欲为来说，他们拥有凌驾于他人之上的权力。与规模的变化和财产的分布相伴而来的是一些人权力的增加和许多人权力的相应丧失。这个变更使广泛分布的企业主财产转化为范围缩小了的阶级财产。财产所有权现在意味着对更多的，即比它所拥有的更多的东西的控制权；它意味着对没有这些东西的人的支配权；它挑选出能够发号施令的人和必须对此表示服从的人。

三个趋势

管理官员的活动逐渐集成了三个越来越能体现出其意义和形式的趋势。当它（在这里，作者是把管理官员当作一种抽象的客体来看待的——译者）传布开去时，（Ⅰ）它的较高等级中的职能，当然低级职能也不例外，得到了合理化；随着这一过程的发生，（Ⅱ）企业和科室变成了拜物的对象；以及（Ⅲ）权力的行使样式在系统中自上而下都从明确的职权转变为操作的程序。

Ⅰ、法人公司结构的合理化，甚至在最高层，也不可能寄存于某个活生生的人的头脑当中。这种合理化总是埋藏在一个由成打的经理、职员和专家为之服务的核算系统里面，但是其中的任何个人都无法把握住它的全貌或是它的可能含义。创办这个企业的人，如果有这样一个人的话，眼下也早已和它不相

干了。弗朗兹·卡夫卡（Franz Kafka）曾写道："……一个我们管理机构的独有特征。与其精确性相连的是它的高度灵敏性……突然间，在某个未曾料到的所在产生了决定，而且以后再也休想找到它的出处，即使在大部分情况下这种决定都是正确的，它仍然具有专断任意性。管理机构似乎不堪忍受紧张状态，由同样的事务——可能是自身当中的琐细事务——引起的成年累月的刺激，便在不借助高级官员的情况下，由这机构自身找出了解决的办法。当然，奇迹并没有发生，这些解决办法和未成文的决定可以肯定地说是由某些职员偶然想出来的，但是，究竟是哪个职员在这个问题上，依何种背景作出了决定，我们，至少是现在的我们，甚至是最高当局，全都根本无法知道其中的底细……我们永远休想了解这一点；而且迄今为止它还很少能引起什么人的兴趣。"

似乎所有的管理者都日益成为"中间的"管理者，他们不是在允许他们承担集体责任的方式下组织起来的。如爱德蒙德·威尔森（Edmund Wilson）所说，他们组成了"美国的资本主义社会"，一个巨大的推卸规避责任的系统。

在商业中，部门经理、百货大楼的分层经理和推销员代替了商人；在工业中，工厂的工程师和领班监工人员代替了制造业主；实际上在经济的所有等级阶层中，中间性管理者变成了没有最终责任和不作最后决定的规程化的一般职员。在行政人员中劳动的社会和技术分工切断了独立首创性的神经。当决策被分解和分担，以及当管理部门的整个职能得到扩大时，档案柜和它的随员便来到了决策者和他的执行工具之间。

正如美国航海学院所做的那样，管理干部已有了一套"档案控制系统"，"公司中担任监督管理工作的每一个人都有详细的人事分析材料，"在会见"他、他的上司、他的下属，或许还

做了一些科学测验”的基础上，它把人们分成“可提升的、令人满意的和不能令人满意的”，并“为每一个可提升者”和“应该除名的无用者”制定了具体的时间表。由于最高层经理不可能在对“庞大的科层系统”进行管理的同时对市场方面也给予足够的照管，他们把合理化带到了最高层，将自己分入董事会、委员会、权力执行机构、监委会或其他部门；因此，在从开放的职业市场向专业人员的选拔和控制的转化中，组织专家在管理干部中成为关键性人物。这个人事官员、管理者的管理者、其他人事管理人员，继而也被合理化并获得了一支工业心理学者和人际关系研究人员队伍，他们的研究领域包括个人气质和品性及技术能力。这些官员和技术人员使现代组织中大众生活的“人际差异性”的真实含义体现了出来：它的所有高级职能都要经历合理化过程去加以证明。

Ⅱ、在管理官员当中，资本主义精神本身被科层化，企业则成为拜物的对象。亨利·福特(Henry Ford)说，“大企业中存在着某种神圣的东西。”瓦尔特·瑞斯诺(Walter Rathenau)在1908年写道，“企业家的工作对象，他的忧虑、骄傲和渴求的对象正是他的企业……企业似乎有形有质，和他同在；而且由于他的簿记，他的组织，他的下属分支，企业成为独立的经济实体。企业家献身于使他的企业成为一个欣欣向荣，健壮和生机勃勃的有机体的事业之中。”这就是他的活动的内在的、拜物教式的含义。

沃纳·桑巴特(Werner Sombart)曾指出，大企业以非个人的方式继承了资本主义早期发展中由企业家个人培养起来的那些美德。节俭、诚实已不再是行政官员必备的美德。曾几何时，这些美德存在于实现个人意志的范围内；如今它们却成为企业制度的一部分；它们“已转化为商业性的利害关系。”它们

一度曾经是“人的特质”，如今却成为“企业方式的客观原则。”当“勤勉的店主以自觉的主人翁精神做他一天的工作”时，在人们的意识中“建立坚实的义务感”是很有必要的。但是现在“企业家由于身不由己地受到经济压力的裹挟，工作压力很大。”当私人“持家”和管理企业是一回事的时候，节俭精神是需要的，但是现在家务已被严格地分开，节俭的企业中也可能出现挥霍的公司经理，只要他本人乐意挥霍，于是，“企业家作为一个人的品行就可能完全不同于他仅仅作为一个经商者时的品行。”事关重大的仅仅是公司的名字，而这名字并不依赖于公司头目的企业家天才的个人品质，而是依赖于企业的常规和精于管理的公众形象。

无论个体的厂主、经理、职员或工人的动机是什么，企业本身终将变成有着自己的动机和自运转机制的实体：为了赢利而控制世界。但是这一动机体现在合理化了的企业身上，这种企业追求的是安全与稳定的利润，而不是投机取巧。

正如工人不再是机器的主人而被机器所控制那样，中产阶级也不再是企业的主人，企业现在反而控制了他们。老式企业家的恶习与美德都“被转化为商业性的利害关系”了。富于侵略性的生意人，被何曼·麦尔维(Herman Melville)看作是处于正在扩张的19世纪社会边缘上的贪婪、狡诈的动物，在20世纪却被白领的经理和职员所代替。作为个人来说，这些人可能既不贪婪，也不狡诈，但是控制着他们的那台机器却使贪婪成为常规，使侵略性成为组织的非个人原则，而人则仅仅是这个企业机器上的轮齿。

科层化企业本身为企业和政府官员及所有职员和簿记员制定的决策和服从的速度，甚至是和工人的行动被调节得与机器的转动和工头的命令一致是一模一样的。既然它的每次活动的

目的都必须和它的主要目的相关，企业的目的就终将成为这些人的动机，反之也是一样。他们受到规章控制的行为也就是企业的行为。由于他们的权威并非出自他们个人身上，而是来源于其办公室，他们的权威属于企业。他们的地位，他们与科层制度中其他人的关系，全都是通过他们办公室门上的名称显示出来的。企业及其董事会是一切荣誉与权威的来源。公司给予他们的安全和他们对下属的权威均来自企业的规章制度。他们的自我形象，包括他们做什么和他们是什么人，终将源出于所在的企业。他们知道企业的一部分（而非全部）秘密，他们的职业经历将按照企业的规矩，循着其分等划阶的轨道发展。只有在这些规矩允许的范围内，他们才可以相互竞争。

Ⅲ、权力的终极形式，即强制，包含着掌权者对物质力量的应用；对那些不能用其他手段施加影响的人，就要用物质手段来影响他们，或在某种方式下影响他们的意志。权威所包含的是权力较小者或多或少在自愿状态下的服从；权威的问题即在于找出谁服从谁，什么时候服从，为什么要服从。操纵就是在隐秘或非个人的方式下实施权力；受其影响的人并未得到该做什么的明确指示，而是完全屈从于另一个人的意志。

在现代社会中，强制已完全受到民主政府的垄断，人们很少在持续性的方式中需要利用它。但是那些掌权者却常常在隐秘的方式下实行强制：他们已经把权威转化为操纵，而且现在还在这样做。这个转变中不仅包含着现代社会庞大的科层结构——这些科层结构本身既意味着操纵也意味着权力——同时还包含着大众传播的各种手段。管理官员已渗入了某些行为的观念、感情，甚至是情绪和气氛之中。

在明确的权威体制下，19世纪作为一个完整而稳固的世纪，其中的牺牲品非常清楚自己正在受害，无权者的痛苦和不

满都是显而易见的。在无常形的20世纪里，操纵取代了权威，牺牲者对自己的处境无从得知。由最新式心理仪器完成的常规目标，即在于把管理干部的意志内化到人们的行为当中，他们虽然有自己的动机，但却不能意识到这种动机的存在。人们心里有许多条鞭子，但他们却不知道这些鞭子是怎么装进去的，甚至也不清楚它们是否真地就在里面。在从权威到操纵的转化中，权力从有形变为无形，从知名者手上转到了无名辈的手里。随着物质水平的提高，物质性的剥削越来越弱，心理性的剥削却越来越强。

权力问题已不再能简单地被看成强制过程向同意应允过程的转化。让人们同意权威已转变为这样一种操纵，在这里，掌管权力的人都是一些无名者。非个人的操纵比强制更加有害，原因即在于它是隐蔽的；你无法找到敌人在哪里，从而也就无法向他们宣战。侵犯进取的目标失踪了，人们已不再能确定什么。

在一个主要由抽象概念的庞大体系支配的世界里，经理者可能因循规蹈矩而变得冷冰冰的，他们可以做出地方长官或直接上级永远也做不出来的事。他们与社会的绝缘使他们对下层社会的贫困生活及其在上层社会圈子里显出的荒谬愚蠢无动于衷。我们所指的不仅是科层系统和传播机构的经理人员在设计（虽然事实上的确有这种人，而且他们的观念明显地属于操纵一类），我们更多地是要指出，这个体系的社会控制中被注入了无责任或不负责任的因素。

从非个人的意义上说，这种存在于组织当中的无责任性是每一个现代工业社会的主要特征。个人的前后左右无不面对着一些似乎十分遥远的组织，在管理干部及其受到操纵同时又操纵别人的仆从面前，个人既渺小又孤单。

科层制不仅建筑在各个阶级之上，它还在阶级之间组织权力斗争。在企业公司内部，人事行政部门调整着雇佣的条件，正如工会存在时劳工联盟的作用一样：这些科层系统为决定哪个部门该干什么，应得多少钱而相互争斗。政府机构也逐渐开始利用这种争斗。从更广泛的意义上说，政府是用税收、价格和工资来管理各个阶级的，通过这些控制和管理手段，它决定着谁可以得到什么，何时和怎样才能得到这些。不是子承父业的传统式继承，或是开放市场上职业的自由选择，而是由教育机构和职业指导专家训练和安排具有不同才能、来自不同阶级的人进入早已存在的科层体制的不同层次。在公司内部，作为群众民主的科层化管理的一部分，正象金字塔基石上精微的渐变改变了一大堆同质物体的意义那样，科层系统的等级也使阶级的性状发生了碎裂和分化。老式企业中传统的、家长式的纽带被新式企业中合理的、有计划的联动结构所取代。合理的体系隐藏起它们的权力，使人无法看到它的权威源出于何处，也无法懂得它的计算结果是怎样得出的。马克思在1842年写道，科层制的目标即在于操纵整个世界。

6

老职业和新技能

各个专门职业阶层在美国就象不同的智力那样是一些被用来获取收入的等次席位。在这些需要专门化的，系统的，而且往往是长期的训练以后才能从事的职业当中及其周围，文理各科的最高级技能得到了社会的组织和应用。它们清楚不过地展示了作为西方文明特殊标志和主要光荣的理性主义的文化精神。因此，它们的社会基础和构成上的任何变化都会在西方社会的技术、艺术和智力感觉的层次上通过这样那样的方式显示出来。

在20世纪社会的各领域中，没有哪个领域能象专门职业那样，从老式中产阶级向新式中产阶级状态的转变那样明显，分支那样深入和广泛。大多数专门职业者现在变成了领薪水的雇员；许多工作被分割开，经过标准化而被纳入高级技能和服务的科层组织；深入而狭窄的专业化取代了自我培养和广博的学识；助手和附属性专门职业人员的工作虽然常常表现得十分错综复杂，但却总是千篇一律性的；而成功的专门职业者则需要越来越多的管理方面的才能。在某些领域中，这种变化具有相当关键的意义，它使合理性本身仿佛从个人手中被剥夺了过来，并在灵巧的科层制机体中植入了一种新型的脑力。

但是，老式的专业中产阶级还在顽固地坚持着。当领薪水的专门职业者极其明显地展示出科层制的存在方式时，很多别的专门职业者，特别是医生和律师，却仍然保留着他们的自由，并在一种奇特的方式中变成了私人企业的一块新领地。

这两个并存的主题——科层制和商业化——将引导我们去探明现代美国专业世界的奥秘。

专门职业和科层制

大部分过去从事专门职业的人始终是自主的开业者，而大部分新的专门职业者从一开始就是领薪金的雇员。但是旧的专门职业，比如医学和法律，也被管理官员打入，被附属的专业人员和助手包围了。老式开业者的工作就这样被医疗诊所和法律工厂取而代之，而更新的专门职业和技能，如工程业和广告业，则直接属于领薪金的脑力劳动队伍的新型社会机构。

老中产阶级的自主型开业者在新的社会中还不至于完全被新的群体所包围和替代。实际上，在过去两代中，自主的开业者一直保持着一个相对稳定的比例（占整个劳动力约1%），占中产阶级约2%。而同时，领薪金的专门职业者在全体就业者中所占比例从1%增长到6%，在中产阶级中所占比例从大约4%增长到14%。专门职业阶层的扩大无疑是其内部新中产阶级部分的扩大。即使在1870年的老中产阶级中，领薪金的专门职业者（主要是护士和学校教师）在专门职业层中也占多数，而仅有35%是自主的开业者。到1940年时，自主的开业者仅占16%。

新专门职业技能的扩散是技术革命的结果，是由于科学进入经济生活中更加广泛的领域，也是由于需要专门人员来掌管

那些因复杂的技术环境而发展起来的制度化机构。如此发展起来的新专门职业技能，一方面集中于商业管理机构、大众传播媒介、工艺控制和娱乐，另一方面则集中于工业加工过程、工程公司和科学实验室。在技术和人两个方面，电视、电影、收音机、大量发行的杂志以及整理社会与技术机体各方面事实的研究机构的兴起造成许多新专门职业及更多的附属专门职业的兴起。

老的职业中产阶级从来都不需要占有财产，但是，不管他们的谋生手段是否归自己所有，他们的工作单元小，便于个人管理，在工作中处理日常事务时他们有着高度的独立性。他们自己根据市场情况和个人爱好决定收费的多少，规定工作时间及工作条件。

当老的专门职业与新的技能都卷入了新中产阶级的形成过程时，从事专门职业的人们对新的技术组织和更大的制度机构的依赖性提高了。这些制度机构决定着新技术组织的日常运行。他们在某一部门工作，接受某个经理的领导。他们的薪金不低，但却是薪金，他们的工作条件得由规章来决定。即使他们有权决定下手的工作，他们自己的工作却要由别人决定；从而，他们本身也变成了管理层的一个部分。

当老中产阶级和新中产阶级的专门职业者都开始依附于制度化的机构时，他们有了一群助手。与老式的职业学徒相比，这些人并不一定，通常也并不需要被培训成自主的专门职业者。医生把他的一部分工作交给受过训练的护士、实验室技术人员和物理治疗家。政府的部长们，有时情愿有时不情愿地，把他们原有的一部分职能交给社会工作者、精神健康福利工作者和教师。法律合伙人把不那么困难的工作交给职员和领薪金的助手去干。大学的学者成为研究工作的指导人，他们带领着

一批各司其职的工作人员，而其余的一些单干性学者则分享着人们对钻研狭窄的专门领域的专家表现出来的敬畏和接受能力。与研究生学徒在一起的是研究技师，这些人自己可能根本不打算成为单干的学者；但他们却使这些学徒成了脱开机器和组织就无法工作的人。在单干的作曲家和听众之间，有大型的交响乐团，无线电连播节目以及管理日益昂贵的演奏手段的艺术界小业主。在几乎每一个专门职业中，管理官员都致力于建立智能型的灵巧的科层制度。

科层制度渗入了所有的专门职业，使许多专门职业都具有了行使一部分管理职能的特征。但是这并不意味着专门职业者已不再是小业主了。事实上，与其说新技能群体中的许多人象科层官员，不如说他们更象小业主。而许多从事老式自由职业的人现在仍然是自主的开业者。科层作风并未代替小业主作风；而应该说今天的专门职业阶层代表着两者的多种多样形式的结合：在底层，技术水平较低的、较新的职业阶层的成员已开始了持续的科层官僚化进程；而在上层，自由的领薪金的专门职业者则要努力适应他们工作中发生的各种新情况。

医 学 界

医学的白领世界仍处于小业主式医生的支配之下，同时，正如L·W·琼斯(L.W.Jones)所说，"他（医生）的思想观念仍占据着统治地位。"但是，由于对正规的集中起来使用的技术设备的依赖，另方面也由于对保障行医的非正规组织的依赖，小业主式医生在经济和思想观念方面的自给自足精神几乎消失殆尽。

医学技术理所当然地被集中于医院和诊所，私人开业医生

不得不依靠昂贵的设备以及专家和技术人员进行诊断和治疗。他还必须依靠与处在医学等级体系不同地位的人保持关系来开拓他的事业并且保住他的主顾。既然医学已变得十分技术专业化，那么就需要有某种渠道使病人和可以治病的医生接上关系。由于缺乏安排这种联系的正式途径，医院内外的非正式医生团伙就履行了这一职能。

医学界科层制度化的趋势是通过曲折的扩张的方式表现出来的。但是现在已经明确的一点是，今天的老式开业医生如果不是小城市中什么病都看的老式家庭医生，就是缺乏资金、技术和必要的关系来成功地经营某个专科的年青医生。大众传播媒介对于老式乡村医生的赞美引起了人们的怀旧情绪。这类医生，以及所有类型的私人全科开业医生，都已被医学科学的进步抛在了后面。在这一进程中，专门家在机构的背景下仍然是小业主，他还未学会接受这一背景，但由于它的存在，他在经济上已得到了好处。

医学界的集中化趋势并不包括私人合伙或是“以小组来行医”的医生，而是指大医院，它们已确实成为行医的中心。内科和外科医生已成为新型企业家的一种代表人物，虽然他们目前只占医务工作者总数的1/5。因为作为有特权的小业主，他们附属于那些实际上已科层化了的医院。在医生之下，技术水平较低的那些层次向挣薪金的工作职位的转移趋势非常明显，医学中的附属职业是由科层制度产生出来的。

伯恩哈德·斯特恩(Bernhard Stern)和其他一些人讲得很清楚：医院现在是医护和教育上的“战略性转折的关键因素”，科学技术发展使得这一点更为明显。在医院里，专门人员可以使用别人掏钱购买的仪器设备来进行诊断和实验，并且可以接触其他专门人员，这对于科学进步和科学知识的发展都是十分

重要的。从经济角度看，医院的中心地位已“增加了人口的医疗费用，并且在目前这种组织形态中，低收入集团享受不到足够的医疗。”

科学发展和医院与诊所的合作使得老式全科开业医生在技术上过时了。这些医生和医院之间的较量，和任何其他中产阶级小业主在与大规模技术优势进行较量时发生的情形一样。新专门人员在医院内部可通过职务在经济上获利；而如果在医院以外，则通常没有能力作为全科医生开业。

在整个医学界里，不断增加着比重的专科医生要比全科开业医生享有更多的特权和更高的收入，而全科医生还要依重于他们。这些专科医生集中在大城市里，多数为富裕阶级服务，挣得的收入约两倍于全科开业医生。在多数城市中，他们已形成了奥斯瓦尔德·霍尔(Oswald Hau)所说的医学职业的“内部兄弟会”。同样如霍尔教授指出的，他们控制着医学机构的职务任命，惩罚入侵者，在他们自己和其他医生中分配病人——简而言之，在每一不同阶段他们都试图垄断竞争和医学事业。他们组成组织紧密的内部团体，在技术上进行分工，并严密地控制着病人市场。年青医生看到如此这般的金字塔构造，他们就会完全放弃作老式全科开业医生的打算，

但是不管医生是否已专业化，他们的比例却在其他医务人员比例增加的时候减少了。大多数医生仍然是独立的开业者，但是除医生之外，其他绝大多数医务人员却已成为各种类型的领薪金雇员。医生比例的减少实际上正是由于大量增加专科和全科助手造成的。1900年时，11名医生仅有1名从学校毕业的护士，而1940年时，1名医生就有2名毕业护士。在全科开业医生之上是专科医生，非正式地组织在内部兄弟会周围，而在全科开业医生之下则是日益增多的助手和附属的专业人员，他

们听命于内部兄弟会，并且通常附属于医院。

护士在这个复杂机构中的地位最为特殊。大部分“培训学校”属于医院并归医院管理。作为对她们的课堂教育、训练、食宿安排、洗衣、免费医疗的报答，护士应当心甘情愿地为医院服务。最近纽约州医院研究室主任爱利·根兹伯格(Eli Ginzberg)宣称，许多医院办学校的主要目的并不完全是教育，而是为了获得廉价的劳动力，因为他们发现训练学生比雇用毕业护士要省钱得多。

独立开业医生的长期存在是当今医学界最具有决定意义的事实之一。在所有专门职业中，内科、外科、接骨术及牙科医生中的独立开业医生比例最高，达到80—90%。他们仅是个体行业中的少数，但是他们散在大规模发展的医院制度周围。药剂师中仅有46%，护士（医学界中最大的集团）中仅有8%是自主的开业者，许多年青且无经验的附属性专业人员和医学技术人员几乎无例外地是薪金雇员。附属性专业人员和助手集中于制度化的医疗中心，医生们就象个体开业者一样使用着这些中心。

医院是这样一种科层组织：它从它那非科层化的过去带来了许多过时的规则，它的许多职工都是它自己训练的，其中有些虽然可能脱离它而自立，但却不能不继续依靠它。当医院取代医生的诊所成为医学世界的中心时，年青医生就不再象19世纪40年代那样要给另一个医生当学徒了，他们已成为住院医，或说已成为医院这个机构的学徒了。尔后，作为私人开业医生，如果他运气好的话，他可以为他的病人使用医院的设备。进而言之，在他行医的一生中，他在医院担任过的职位会对他行医成功与否发生重要的影响。奥斯瓦尔德·霍尔总结说：“你在医院担任的重要职位与高度专业化的行医有关，也和最赚钱

的专业有关。这两者形成了一个互相关联的体系。"这一体系使全科开业医生的市场缩小并且（正确地）意味着全科开业医生无法对付很多种疾病。

大规模的、专业化的并拥有一支领薪金雇员队伍的医学机构，处在一个内部团体的控制之下，这个由医生组成的内部团体象企业家似地携手合作。在这种情况下，具备管理才能，并和内部团伙有关系的人无疑已跨上了晋升之阶。谁来担任医院领导人、诊所头目、大企业医务所的负责人？医学科层管理人员，取向于科学实验的专家，尤其是医学科层系统内部那些具备管理天才的人包围着老式全科开业医生，这些开业医生一度曾经在小范围内身兼所有这些职能。但是医学专业化趋势中看来十分重要的一点是，专业化并不是严格意义上的科层制度化；这些趋势以及别的一些趋势都受到了商业动机的限制和影响。

尽管有两次大战期间对医疗的巨大需求以及对医学需求的一般性增加，美国职业结构的显著事实之一却是医学专业人员几乎没有什么增长。1900年时美国每578人中有1名获得执照的医生，1940年时每750人中仅有1名。更有甚者，不是所有获得执照的医生都开业行医，1940年时每935人中仅有1名医生在实际行医。医学等级之间如此封闭的原因是：（1）医学组织中医助和附属性专门职业者在大量增加，小业主式的医生可以利用他们；（2）通过费用昂贵的教育来提高社会地位变得日益困难；（3）美国医学学会及一些主要医学院负责人有意制定的政策。

对于联邦政府、州政府、医学院、医院理事会以及广大公众来说，美国医学协会——小业主式医生的行业协会——代表着这些医生的利益。这一协会在主要的医学院范围内举足轻

重。医生们在公共性医学和健康问题上可能意见分歧，许多人甚至完全无所适从，但是美国医学协会的观点却反映出它实际上是把美国制造商协会（NAM）的观点运用到了这样一个复杂和高需求的社会中的医学问题上面。它大声疾呼反对“严格管制的恶果”和国民健康方面的费用预算。大部分医学学者都肯定这一事实，即“需求最大的地方，满足的却最少”。而美国医学协会的原则却是要给所有的医生以自由。这里所指的医生，不管是否职业医生，实际上是指中产阶级的所有成员。总的说来，这一职业对政治既无热情也不了解。他们很容易成为美国经商者个人主义心理的牺牲品和敌人。在个人主义这个概念中，自由意味着不受政府干涉，除政府对营业执照的严格管理以外。

这个利益集团借以掩盖其商业动机的职业道德是个过时的神话，但是它对于那些倾向于采用掠夺方式的人来说却很有用处。他们试图封闭每一等级，使医生地位上存在的不平等和人口在享受医疗方面的不平等得到固化。甚至于在二次大战期间，一所主要医学院的院长也还要坚持“医生应该有充足的供给”，并哀叹医生的“不足”。

医学界的其他职业也在步美国医学协会的后尘。当向上的流动性变得十分困难的时候，医学教育日渐昂贵起来，这一事实支持了医学界企业政策的商业性工团主义倾向。人们有理由指责医学院存在着对少数民族的限制，除了肤色、宗教信仰、国籍，对想上医学院的人的父母的阶级和职业阶层也要加以限制。

年青医生一旦从医学院毕业，便要面对医院。他们发现这里也存在着系科、等级制度和级别。某一东部城市医院的行政官员告诉奥斯瓦尔德·霍尔他们如何挑选住院医：“据我看来，

主要的标准是‘个性’。这是个难以捉摸的问题。在某种程度上它意味着同人相处的能力，对年长的医生要适度地谦卑，对病人要表现出适度的优越。由于目前所有医学院都是A级，因此不用举行竞争考试。……不举行住院医竞争考试的另一个原因是医学界有许多犹太人。您知道这一点吗?”另一位医院行政官员说:“在年长的医生中有一些优秀的专家，他们不能通过考试，但应该受到保护，在目前的职位上呆下去。”在讨论了导致训练期延长，阻止穷人进入医学界的各种变动因素后，这位医生谈到这一职业的道德:“它意味着专门人员是选自那些已在这一团体中有地位的家庭，家庭及团体的种种联系在使人遵守惯例这一点上是很起作用的。”

遵守这种惯例的中坚力量不仅控制着医院中最重要的职位，实际上还控制着一座城市中行医的行业，而且它经常显得比锅炉制造工和自动工人控制他们行业中的工作和报酬还要有效得多。私人开业医生必须和这些密切合作的企业家有关系才能找到自己的位置并开业行医。今天要做到这一点就决不能象中产阶级世界的自由骑士那样了，那时只有天才，即有明显竞争能力的人才能出人头地。

律　师

19世纪初的多奎维尔(Tocqueville)和19世纪末的布莱斯(Bryce)都认为美国律师声望很高。如威拉德·赫斯特(Willard Hurst)所说，他们实际上相信律师是一种人造的贵族。不过律师在公众眼中的形象一直不那么清晰——他们既尊贵又狡猾。应该提请注意的是，直到1908年美国律师协会才有了职业道德章程，而且即便到那时，也没有考虑到律师的社会责

任。

在大公司地位提高之前，入选19世纪律师界领袖靠的是技能和口才；声望和财富是在法庭上制造出来并保持下去的，律师正是法庭的官员。他是法律的代理人，法律规定并允许他处理社会的普遍利益。他的日常工作如人类的活动和经历那样丰富多采。他是舆论的领袖，他给公众提的建议举足轻重，他处理家庭内部的义务问题、权利问题和生活问题，他处理的自由和财产问题涉及到所有的人。他以个人的名义指出法律的进程，劝告他的委托人谨防落入非法的陷阱。他得到委托人的服从，并精心地表露出他所要求的尊严。他由于诚实而受到称颂，他带着道德的光环，被奉为治国的英才。他竭诚为公众服务，毫无商业动机。

然而，当一种职业的作用随着委托人利益性质的变化而变化时，或从内在的方面说，当这种职业的报偿转向新型的成就时，它的技能和特点也会发生变化。法律的作用在今天是为所有权和控制权的分离，以及经济权力日益走向垄断的新型经济系统制定法律的框架。为这个新商业体制制定的法律框架要从植根于小业主财产权利之中的法律体系改造得来，并使之适用于商业、工业和投资经济。在这个变化里，公众的地位在律师眼中已变得和他们的重要委托人眼中一样了——公众是赢利的目标，而非实施义务责任的目标。

在美国，大约每750人有1名律师，但是这律师并非均等地为这750人中的每一个人提供服务。在农村及小城市里，约1,200人有1名律师，而在大城市里，每400或500人有1名律师。更明显的是，钱很少或没什么钱的人基本上无能力聘请律师。律师服务的对象不是普通人，不是没有组织的广大小投资者，不是没有财产的工人，也不是消费者，而是一小撮上层人士和金

融利益集团。除医生以外，律师的收入要比今天的任何职业集团都高，它来自人口中一个极小的上层收入集团和某些组织机构。

为了实现其功能，成功的律师往往以其为之服务和辩护的公司的形象来创建他的事务所。由于法律业务增多，办案成功率向少数人集中，法律事务所的规模超出了19世纪任何律师的想象。为了更准确地和法律的重要职能相对应，这种法律才能的集中趋势便意味着大量个体开业律师的靠边站，而其他一些人则成为上层人士的领薪金的代理人。由于新的商业体系更加专业化，每一行业界线分明，各有不同的法律问题，律师也变成了精于各专门领域中特殊问题的专家。他们不是站在商业体系之外实施使社会各部分相互协调的法律，而是推动各个部门特殊利益的发展。

在大公司的涉猎范围内，一流律师的挑选都是根据他们处理棘手问题的技能和灵活使用法庭外解决办法的能力进行的。这些人的个性已经过修饰，他们的职业成就维系在法律事务所身上，而法律事务所的成功又维系在大公司遇到的麻烦以及事务所在外面建立的那些关系上。他们是一些为高级金融资本及其利润重组问题在法律上出谋划策的战略家，用尽可能低廉的方式来处理其领地上那些银行和公司的事务。作为那些随时可通过电话来传唤他们的大公司管理部门的助手，他们尽量利用这些外部的机会。他们在非个人的方式中教给金融家如何在法律范围内行事，如何利用机会以及如何掩护自己。小A.A.伯尔(A.A.Berle Jr.)英明地指出：现代公司企业及其在现代社会中的统治地位上表现出来的复杂性使律师成为各类“企业事务中的智力股票经纪人和承包商”。律师不仅是大企业的顾问，他还是它的仆人，伙伴，它的热情的辩护士。对它的利益，

律师有着高度的敏感性。在现代公司周围，律师为管理官员建立了法律的框架结构。

由于大资本家企业成为社会和经济的支配力量，不靠大量初始资本而爬到社会上层的机会减少了。但是法律“仍然是即便开始没有任何资本也可获得影响力和财富的职业之一。”有法律作为其背景，律师很可能成为生意人，一个才智过人、受过良好训练、社会关系广泛且判断力很强的企业家。以他自己的资格，他成为法律工厂的业主和总经理，领导40名毕业于哈佛、耶鲁或者哥伦比亚大学的律师以及200名职员、秘书和调查人员。在批量生产的基础上，他与其他法律工厂竞争，看谁更善于处理资财问题，更不受个人感情左右而忠于委托人，能拿出更合乎标准的文件并处理更加微妙和棘手的问题。维持这样的事务所需要巨额的营业费，因此，他们必须得到稳定的业务来源，从而便变成了“大企业和投资银行”的附属品。他们在法庭上工作的时间还不如作为“金融专家和金融文件起草人”的时间多。

法律方面的大量金钱流入三至四百个大城市法律工厂，这些法律工厂专门研究公司法并且组成公司系统的智囊团。菲德南德·兰德伯格（Ferdinand Lundberg）称这些法律工厂为中等规模的科层体系。大概其中最大的工厂有约75名律师及相当数量的办公室人员。

上层人物的入选象电影明星一样是由于他们的魅力。在这些人后面，是有技术能力的人，他们象是在好莱坞似的，总是伺机寻找机会，有时确能找到，但是工资不高。在合伙人这一层次之下是助理，他们是领薪金的律师，每人有其专门领域：普通业务，诉讼，信托财产，遗嘱认证，房地产或税务。在他们之下是法律职员学徒，其次是调查员、簿记员、速记员和办

事员。特殊情况下还有会计师、投资顾问、税务专家、工程师、游说议员等，这些人也都分等级排列。每一合伙人可能有2名领薪金的律师助理，每一律师可能有2—3名办公室人员。这样，合伙经营的20名律师可能就有40名助理和120名办公室人员。这样的事务所，与它提供的咨询的质量和速度相协调，就必须有组织严密并不受个人感情影响的管理体制，高额的营业费——包括东方地毯、古代书桌、镶板的墙壁和皮面装帧的大型丛书——通常占所费用的30%。事务所必须有稳定的收入，工作必须象各处的管理制度那样系统地组织起来。在其中某个合伙人的监督下，事务所经理（可能是一位不经常搞业务的律师）必须使生产流水线和组织管理运行顺利。效率专家被请来检查核实谁的工作干得最出色。在有些事务所中，就象大型自动修配厂的机械师一样，每个领薪金的律师必须计算时间，以使费用合理地分配给各个案例，这样工作才能顺利进行。

每个部门都有自己的分部门，专业化程度很高。大约3个律师，其中一般有1个合伙人，组成一个小组，为一家大委托人工作，或者只就某一类问题工作。有些律师用全部时间来写案情摘要，另一些只回答有关宪法的咨询；有些处理联盟商业委员会的诉讼，另一些只处理州际商业委员会的裁决。

工作大多是非个人性的，这破坏了律师和委托人之间应该建立某种关系的职业信条。律师之间以及律师和委托人之间的个人交往和事务上的相互拜访完全被匆忙的电话所取代，内容仅限于手边上的事并且毫无个人色彩。你可能根本不认识你的对手，除了打电话时能够分辨出他的声音，路途相逢时却完全认不出他来。在过去，甚至对手之间都可能建立起比较亲密的关系。不仅律师和委托人在事务所会面，而且很有可能发展并

建立起个人关系。而现在常常是这样的，律师为某委托人干了很多事，却毫无个人交往。

由于这种专业化，年青的领薪金的律师已无法通过个人经验的积累来把握法律的各个分支。事实上，经验恰恰可能使他不适合全面的业务。律师界有这样一种说法：大事务所常常从刚毕业于法学院的年青人那里吸取新思想，他们“敲诈”这些年青人就好象兄弟会要求信物。当然，大量工作是出自这些能干的年青人，但是成果却是以年长合伙人的名义发表的。

刚走出法学院大门，与法律专家和考官们较量过才智的年青律师们，缺乏一种成功所必备的要素——关系。不仅通晓行业秘密，而且掌握数量可观的关系，才是现代经营者的经历给人们留下印象的东西。年青人可能很卖力气，为那些以年长者名义出售的产品贡献过很多主意，但年长的人是接活儿的人。卡尔·列维林（Karl Llewellyn）注意到：通过关系，年长者可以招引来的定货单比20个象他这样的人能完成的还要多。衡量这种个人的标准是看他能干出多少活儿；他为年青律师找活儿，然后在产品上贴上他的标签。他在事务所之外靠年轻人的成果来积累他的名望，年青人则为了被认可为合伙人而奋斗，这一目的当他们的关系网大到难于使他们被留在领薪金者的队伍中时就达到了。这期间他艰苦奋斗，同时法学院年年提供新的毕业生，他们形成一个低薪金的市场，而且受到那些从家庭继承了重要地位的年青人的排挤。有力的关系，战略性联姻，上等社交生活，显然都是通向成功的手段。

不仅法律工厂为公司系统服务，而且律师也渗入了这一系统。在最上层，他们参加银行、铁路、工业公司及主要教育机构的董事会。最大的法律工厂之一萨利文及克罗姆威尔（Sullivan and Cromwell）公司担任65个董事职位。在董事这一层

之下，律师可能会出任公司的副总经理，其他律师可能享受按年度供给的聘请费，这样，公司有权利要求律师作它的道义上的代理人。他属于公司，服务于公司，依靠公司。他列席每一次高级董事会议，就所有问题拟定公开报告；他是无所不在的法律头脑，法庭的官员；他帮助公司，保护公司，照顾它的利益。

作为大公司的附属点，法律工厂介入了国家的政治领域，但是它的政治利益往往只是实现其委托人的经济利益的手段。然而，根据本人资格在政治上取得成功的律师对他以前的委托人来说尤为重要而且有用，在搞过一段时间政治以后他总要回到这些人中间来。在公司法律机构中，你可以找到前参议员、前众议员、内阁官员、联邦检查官、州和联邦税务官员、大使、部长以及其他熟悉政府上层内部工作情况的人，高级政府官员、内阁官员、大使、法官常常直接来自公司法律事务所，那里的合伙人欢迎为国家效劳的机会。自美国内战以来，公司法律机构为美国最高法院贡献了许多法官。它现在的大部分成员即是过去的公司律师。自从立宪时期以来，律师便介入了政治，但是今天从法律工厂来的律师与其说是光明正大的政治英雄，不如说是鬼鬼祟祟的游说者和贿赂者。

自然，还有比法律工厂小些的政治法律公司，他们从政界招引顾客，而且往往亲身介入政治事务。因为通过政治，律师有可能谋得法官的职务。这些政治性的法律事务所通常仅有地方性的政治利益。公司法律工厂总是以盎格鲁——苏格兰血统的人为首，而主要位于东北部或大城市地区的政治法律事务所，则往往充斥着爱尔兰、波兰、犹太及意大利裔的美国人，这些地方的政治活动主要集中在各移民层当中。这些小公司的机会主义色彩可能使他们显得较为宽容和大度，而且无疑许多

这种公司里的合伙人是从底层升迁上来的。

律师利用政治法律事务所作为其法律生涯中的一环，而政治家利用法律训练和实践的机会作为他政治生涯中的一环。辩护和谈判的才能可以转而运用于政治；另外，作为律师而运用这些才能，有可能使他们获得政治上的知名度。作为律师，职业和收入都有弹性。比一般人都容易做到的是，除了维持生活之外他还有剩余时间从事政治。因此不足为奇的是，1914年、1920年、1926年的国会议员以及1920年、1924年的州长中有42%的人曾经作过检查官。而且瑞蒙德·莫雷（Raymond Moley）计算出他们之中有94%是在政治生涯的早期从事法律的。又据威拉德·赫斯特（Willard Hurst）计算，自1790年至1930年，美国总统及参议员中有2/3、众议员中有1/2曾作过律师。

在公司法律事务所和政治法律事务所之下是中等规模的法律事务所，包括3至20名合伙人和少数助手。这类事务所，尤其是小城镇中的，植根于商业集团的地方事务。它主要处理地方政治事务和地方诉讼。最后，在法律金字塔的最底层是真正的法律小业主，即处理个人及小企业法律事务的私人开业律师。在这一阶层的边缘，特别在大城市，是那些"危险地居住在犯罪阶级近旁"的律师。由此可见，法律这一职业的等级结构并不仅限于大事务所内部，在各类城市及全国，这个职业都有这样的特点。

在多数城市中，银行、地方工业、大团体和富裕家庭的法律事务往往由少数几家法律机构瓜分，这些机构的成员在地方银行、地方公司中担任要职，领导教堂、学院和福利事业。他们谨慎地选择年青人以使他们的事业永存。他们奉行族阀主义，亲戚、合伙人或是大委托人的儿子及地方法学院的本地毕

业生的入选机会大大高于陌生人和外地人。比如，在明尼苏达州圣保罗，普林斯顿大学或耶鲁大学的毕业生总是在圣保罗法学院而非明尼苏达大学担任法律工作，以求结识担任导师的地方法律界人士。在这些主要法律机构之下，小事务所和私人开业律师得到剩下的业务：富裕市民偶然碰到的官司，原告的损害性诉讼，犯罪辩护案和离婚案。在这些团体之下还有法律业中的游民资产阶级。他们通常是地方法学院的产物，流连于法庭内外等待机会结交朋友。他们人数众多，收入微薄，在法律体系的缝隙中寻求生路。他们缠着大事务所要求工作，互相竞争，伺机钻入中等规模的事务所，为争聘请费使得本行业的高级人员脸上无光。上层人士向大公司头目谄媚，底层的小人物则起劲地追逐救护车并哄骗受伤者。

自从1929年来律师面对的麻烦之一就是：外行人正在侵占历来属于律师的地盘。起草契据和抵押单据的工作由不动产经纪人接手，各种服务机构承接了税务争议、汽车事故和条件性销售，工人赔偿费负担了许多工业事故。同时由于公众期望迅速解决争端，诉诸于法庭，通过诉讼方式解决的案子也日益减少。传统的诉讼方式正在被行政裁决取代，使得律师和外行人平起平坐。由于愈来愈多的经济等学科的专家进入高级政府机关，法律人士逐渐失去了对政治事务的垄断。

但是，尽管法律工厂逐渐代替私人开业律师，法律对于许多年青人仍具有诱惑力。每年数千名学生毕业于法学院。战争暂时解决了“拥挤”问题，20年代以来第一次，由于入学名额大大削减，法学院能够为每一名毕业生找到工作。但是，年青而无关系的律师面临的问题及美国社会面临的问题的基础依然存在。

教　授

教师，特别是中学教师，是存在于专门职业中的经济上的无产阶级。这些学术仆人组成了专门职业金字塔中最大的职业集团。所有从事专门职业的人中约31%是某类教师。象其他白领集团一样，他们的人数在大量增加。另外，通过教育，他们推动了许多其他白领集团的诞生和发展。

学生人数增加以及随之而来的批量生产授课方式使大学教授的地位不如过去显赫。虽然它的声望，特别是在较大的教育中心，被认为大大高于公立中学教师，但是并不能吸引有教养的上层阶级家庭的子女。招收来受训培养从事大学教育的人很可能有着浓重的下层社会血统。他们文化素养不高，想象力有限。尽管是来自中下阶层的人也可以在这个行业中得到职位，虽然中下阶层并不具有思想高贵、文化多样而宽广，或者想象力丰富等社会特征。所以，这个职业中有许多从低阶级和阶层升迁上来的人。他们在向上攀登时，如劳根·威尔森(Logan Wilson)所说，很可能学得了“智力的高雅而非社会的高雅”。这个职业中还有不少人有专业领域之外的典型的下层文化趣味而且生活方式庸俗。

天资聪颖、精力充沛、想象力丰富的人一般并未被吸引到大学教育中来。如哈佛大学校长所称，文科和理科研究院并没有得到“最聪明、发展最充分、最有力量的那部分人中它们应得的那一份”。法学院和医学院的情况要好得多。成为教授比较容易，出于惯性而继续从事这一职业也比较容易。法律和医学这样的专门职业很少以奖学金的形式提供经济资助，而高等教育职业提供许多这样的机会。

研究院常常组织得象“封建”制度：学生把忠诚出卖给一个教授，取得他的保护以免受其他教授排挤。风度翩翩、愿意走既定道路的年青人会和真正埋头治学的创造性天才同样易于甚至更易于成功。愿意给某教授做学徒的人对教授尤其有用。

由于需要大批持有较高学历的人，研究院大大发展起来，甚至可以机械性地授予博士学位。由于系与系之间人员和预算不平衡，它们之间的障碍增多了。因为研究院培养目标是大学教师，所以学生接受的教育只适合某一专门领域。培养人们满足技术要求，具备技术技能以立即适应工作职位——这是整个教育职业化趋势的一部分。

胜任大学教授所必须的专业化对于在现代世界上理解更高层文化是有害而无益的。怀特黑德（Whitehead）指出，现在有一种智力的“独身状态”（celibacy）。一般说来，教授所从事的唯一“泛化”（generalization）工作就是他为本专业写的教科书。他进行如此严肃的思考也仅限于一个专业、一个领域内。在生活的其他方面，他只能肤浅地对待。比如，社会科学教授的智力结构甚至可能还不如一流新闻记者的结构更平衡，而在高等学府中写本专业以外内容的著作通常都被认为是不得体的。知识职业化就这样使教授的理解范围狭窄，为了成功，他更必须加强这种趋势。社会科学和人文科学企图模仿精密科学，这样研究范围不但不能包容整个人类社会，而且还会使视界越来越狭小。为了成名，教授必须专业化，或者说他受到鼓励要这样做。于是150人的大学教师队伍被分为30或40个系，各行其是，各自受到已有一定地位，或者更糟一些，还未完全站稳地位的人的保护，以免本专业受到侵害或者被合并。

当教授在一所大学站稳脚跟后，他的环境和知识并不可能

有利于独立性的产生，更不用说创造独立性了。他成为一个小科层系统的一员，这个系统几乎完全被中产阶级的环境和知识与社会生活的脱离封闭起来。在这样的科层系统内，平庸制定了自己的规则，树立起它的胜利者形象。上升之路可以是创造性工作也可以是行政职位。

但是高等学府内部对于教授的影响力只是事情的一个方面。美国教育系统并非完全自治，社会其他方面的变化会在相当程度上引起教育系统内部的变化。学校与其说是首创力的中心，还不如说是适应性的机构。教师常常比低工资雇员更缺乏独立精神。

外部环境和需求影响了中学和大学的招生人数、课程安排、教师类型及教师在学院内外所起的作用。把知识界和经济体系作一类比，就可以更清楚地看到充斥于美国高等学术中心的是些什么人。

这里的生产者是制造思想的人，他首先提出思想，然后进行试验，写到纸上提供给市场中能看懂它的那部分人。在生产者中有个体小业主——仍占主要地位——和各类研究机构中的公司管理人员，他们实际上是生产单位的管理人员。其次是批发商，他们不生产思想却用教科书把思想分发给大学教师，大学教师再把思想直接出售给学生消费者。教师是思想和材料的零售商。他们中较幸运的一部分直接由生产者提供服务，另一部分人由批发商提供服务。所有的大学教职工，不论哪类人，都通过书本而成为别人产品的消费者，成为生产者和批发商的服务对象，同时，从某种意义上说，他们还通过个人谈话而成为本地零售市场上的消费者。但也有可能存在着一些专门性的消费者：他们不使用书本，而是理解书本，他们是目录学专家。

在大多数高等学府中，上述各种类型都有自己的代表，各类都可能兴旺。但是最受人尊敬的是其中的生产者（也许还有教科书批发商）。

学院的等级地位结构中包括担任较少教学工作和较多研究工作的研究院教授，和教学工作量很大而研究工作很少的本科生教师。在学院中要发展就必须能够吸引学生，同时做研究工作——最后，尤其对年青人来说，发表成果可以比胜任教学工作更起作用。正常的大学教师工作一般不超出一所大学的等级结构，但是在一所大学中的成功很需要凭借校外的成绩。在本校教学，继续搞研究，其他院校提供职位这三者之间有着很大的相互作用关系。

在20世纪，美国的大学生活一般不能使雄心勃勃的人感到满意。由于带有的金钱损失，教授并无什么地位，收入不高，生活方式也常是相当简朴的。有些学者知道自己的智力远远高于其他部门里那些有权力和声望的人，不满情绪便更加强烈。这些不满的教授值得庆幸的是，研究及行政管理的新发展提供了机会，使他们可以当行政官员而不是非得当系主任。

正如学院内部的力量使一些教授成为零售商和行政官员那样，外部的力量则使另一些人，特别是规模很大的学院里的人，成为一种新型的企业家。

战争中的经验表明，教授们可以在政府计划和武装力量当中发挥作用。不过只有从事研究工作才最有可能使他们离开学院进入其他生活领域。然而也正是由于与研究工作的联系和研究工作所需要的资金，他们才变成了管理官员更加直接的附属品。由于专门职业的地位，他们以技术方式为这些管理官员服务并尊崇他们。既然知识是可以直接出售的商品，也许不可避免一些教授专门出售别人制造的知识，另一些人则加工智力产

品以适应市场的需要。正如药剂师出售成包药品比普通店主更有权威性，教授出售成批知识也比外行人更有影响力。他把大学职位的声望及古老的学院传统，“公正无私”的精神带到了市场。这一精神的光环不止一次地变为购买教授的知识和学院名字的公司的利润。

人们早就知道，经济是“既得利益的瑞士卫兵”①——不过通常其间还有一段距离。但是现在，许多最出色的职业经济学家都成了企业的直接代理人。在咨询服务业，最常见的专业工程师和律师行列中又加入了大学教师，这些人和管理部门合作解决政策问题，为产品作市场预测，检定与公司和企业有关的意见。随着商业和行业联合的扩大，这种需求不断增加，并开始扮演整个经济系统的政治活动家的角色。这些组织也需要为其新角色说话的人。随着公共关系成为管理部门关心的首要问题，单纯的热情让位于细致的研究，以备内部和外部之需。这意味着必须聘请有一定才能的研究人员和各类院校的教授，他们能够把学院的印章盖在研究成果上面。

在社会研究的新型学术实践中，那些社会发展过程中出现的人类恶果，如坏孩子，荡妇，非美国化移民等是不受重视的。然而，这些研究工作却和社会上层，尤其和企业决策人的精明的圈层密不可分。比如，社会学者的工作任务和接触的人历史上第一次和远远高于社会工作机构的有权有势的大型公私组织连到了一起。现在，在老式开业者身旁，出现了新型的开业者，他们研究的对象是士气低落和心神不定的工人以及不懂得如何处理人际关系的经理。

在这四所名牌大学的社会科学、工商学教授中，新的企

① 从前法国和现在罗马教皇从瑞士雇佣的卫兵。——译注

业家型教授正在涌现出来。在这些中心我们经常听说“某教授除了教学什么都干”。他是大公司、房地产机构、劳动力管理委员会的顾问；他建立自己的研究室，出售研究服务和他所属学院的传统的公正无私的声望。他手下有工作班子，有营业费。高额的营业费(每项工作各有不同支付标准)使他工作得象生意人一般狂热。这样的学院企业家一般不是追逐金钱的，这一看法使得一般不了解内情的人认为教授不过是在演戏，他对名声的向往是因为他的怪脾气和低收入。但是不管动机和后果是什么，确有一些大学的职业需要有工商业中积极进取者和公司经理的那种精神。

须指出，这种情况还仅仅是一些例外，尤其是在考虑到涉及的教授人数方面。这完全可以被看成是一段插曲，因为如果教授企业家干得卓有成效，学院就会接手过来，把它变成资助工厂的一个部门，利用它的名誉来争取更为可观和稳定的收入。另一方面，学徒的培养方面和学到的技能可以使他们作为专门职业雇员进入公司和政府的科层机构。

与商人和其他外行人不同，教授关心的主要问题可能并非在资金，管理，或政治方面应用其实践能力。对他们来说，上述活动只是为了实现以“职业经历”为中心的那些目标的手段。教授无疑希望通过研究活动增加薪水：帮助经理更有效地管理工厂可能会使他们感到满意，也可能不是这样；为权势集团建立新的更能为知识界接受的意识形态可能将提高其地位，也可能根本不是这么回事。但是作为学者，他们的非知识性目标仍然是集中在职位升迁问题上的。

从这个观点来看，教授参加新的观念和实际研究，部分地可能是由于现代企业和政府的增长规模和日益强化的科层特征，以及企业公司和社会其他部分之间日益制度化的关系造成

了许多新的工作机会。科层制度化增加了社会对专家的需求，并形成了新的职业模式。社会科学家响应这一需求，并多少带些欢欣地变成了层次不等的商业和政府部门的官员。高等学术中心对这一外界需求的反应则是倾向于产生更加非政治化的技术人员，而不是自由知识分子。于是，大学培养出来的劳动关系学者成了“专家”，并服务于战时劳动委员会，而不是为激进的或保守的公众，为在公众当中传播理论思想进行写作和论争。从这个意义上说，现代战争是专家的，尤其是那些用花言巧语为自由辩护的专家的强心剂。

那些留在学院里的人也可以获得新企业家的经历。这种人可以利用有效的声望和学院外部小范围内的势力继续其大学职业生活。他可以得到资助并在学院内建立一个学会，把学院内的社团和外界人士联系起来。这样做常可使他受到与外界联系较少的同事的羡慕，并应他们的要求出面领导学院的事务。

但是也有一些证据表明，这些新的角色即便是在最性急最年青的人里，虽然从一方面说会使他们摆脱固定而乏味的生活方式，但是从另一方面看，却又会使之落入另一种同样不怎么美妙的境地。无论如何，新的学院企业家似乎并不知道他们的目标到底是什么：事实上，他们脑子里甚至连如何成功的概念也没有。

美国的教授作为一个团体，一向很少担任政治职务：担任技术人员的趋势加强了他们的非政治职业观念，削弱了他们对政治的参与并完全扼杀了他们对政治问题的理解力。这就是为什么我们经常能看到比一流社会学家、经济学家、政治科学家更有政治敏感性的中层新闻记者的原因。

美国的大学制度很少提供政治教育——如何判断现代社会权力斗争的形势。社会科学家与社会上存在的叛乱集团很少或

根本没有接触；根本就不曾存在过普通大学教师有机会接触的左翼报纸，支持政治知识分子或给予他们名望的运动也从未发生过；学院社团在劳工当中基本上没什么影响。这种真空状态意味着美国的学者根本不必改变政治观念或在政治上留下什么罪行就可以转去从事新的实践活动——成为政治的工具。

商业和职业

美国社会崇尚高技术，崇尚受过专业训练的人，同时，无论从现实还是象征的意义上说，它还崇尚金钱，崇尚有钱的人。因此，有许多专业人员处在这两个价值体系的交叉点上，同时又有许多生意人努力要在自己的金钱形象上面加上专业人员的色彩。当我们谈到专门职业的商业化，或是商业的专门职业化时，我们是指技能和金钱的冲突与融合。由于融合，专门职业更象生意，而生意也更象专门职业了。它们之间的界限在许多地方都变得模糊不清，特别是由于企业日益增大，雇佣了大量专业人员以后，情况更是这样。

然而，尽管商业和专门职业都是以科层结构组织起来的，它们之中个体开业者之间的差别却不大。行政官员渗入商界也渗入专门职业界，但是同时，每个个人又是在特定的办公室工作，为所在机构赚钱，为自己挣得一份工资。对于领工资的代理人来说，做出一项决定不仅要影响到他自己的银行帐户，而且会影响到他的公司的利润。

如果美国愈来愈多的企业和行业可被称为专门职业，或者说它们努力争取象专门职业一样，那也正象哈罗德·拉斯基(Harold Laski)所说，并非由于整个国家或是专门职业者当中存在着“平等”的愿望。更加重要的原因乃在于商业规模的日趋

扩大和其结构的日益复杂，已使管理它的技能变得无法通过学徒方式来传递了。人们必须接受更高级和更加专门化的教育。商业变成了需要受过教育的劳动力的市场，这包括已有相当长历史的专门职业和新的专门职业，同时商业本身在运行过程中也成了训练能力的场所。

目前正在为商界选拔出来的经理建立专门的训练机构，如果这种训练成为雇用的先决条件，我们就可以说经商是和医学、法律一样的专门职业了。目前，情况还不十分明朗，但是大企业确实在朝着这个方向发展。

商业和专门职业都正在经历合理化的组织过程，因此学校里也出现了“商业科学”(Science of business)，甚至要成为医生和律师的人也可以学习“工商实践”课程。经商者和专业人员都在努力地设法使他们的社会机构合理化。如果实现了这一点，他们就会受到尊敬。他们都努力要使自己被承认为专家，而且是某个狭窄领域的专家。不管是在商业中如何对待顾客，还是在专门职业中如何接触委托人或病人，他们都是抽象的人际关系的专家。

显著的趋势在于科层组织正在把经营者和专门职业者变成科层官员，变成在特定的办公室和专业中工作的专业化人员。经商和专门职业的区别显然不是“金钱和服务”的对垒，也不是动机上的不同。

人们往往认为经商者追求一己的利益，而专门职业者则无私地为他人服务。这种区别确实存在，但是，正如塔尔考特·帕森斯(Talcott Parsons)正确指出的那样，区别并不在于自我的利己还是利他。区别在于进入各行业的要求不同，正如在专业训练中所经历的那样；区别在于专业团体和商业团体的社会组织方式和控制方式不同；区别还在于制约各团体成员内部

外部关系的规则不同。

如果说专门职业者并不需要做广告（虽然也有人做），如果他们就象在医学界或法律界那样，是根据需要接受工作而无需考虑信誉（虽然在这点上差别很大），如果他们不许在费用方面相互竞争以吸引顾客（虽然有人这样做）——这也并不是因为他们比生意人更无私；而是由于他们的组织系统有些象同业公会，所以他们的首要目标是追求长远的私利。至于他们作为个人是否明白这样一个社会事实，还是仅仅把它看作伦理方面的问题，实际上是无关宏旨的。

专门职业的利他性观念意识十分有效，致使经商者，特别是某些类型的小商人，热切地期望建立非竞争的和类似于同业公会的封闭圈层。即便是那些并未直接涉足于现代商业科层的人，也渴望具有专门职业的表征并享受专门职业者的殊荣。这首先是出于他们对地位的向往："专门职业者"总是佩戴着显示声望的证章，任何"负责任和稳定的"职业，特别是有声望的职业都可能被认为是专门职业，至少它的成员力图使人这样认为。承办不动产的人变成不动产经纪人（尤指全国房地产同业公会的成员），承办殡葬的人变成殡仪员，搞广告的，公共关系的顾问，广播评论员，插科打诨的丑角，内部装修工和特技专家都努力使自己看上去象"专门职业者"。由于人们把商业的作用和经商的人抬得太高，他们可以从其他职业"借用"地位，这便更有力地推动了上述趋势。生意人盘算着，如果专门职业这个词听起来挺高贵，那么做生意也应该是一门专门职业。

取得这种地位，以及提高收入和避免竞争的方法之一就是把他们的等级封闭起来，不组织工会，而是组织专业协会，以限制利润和酬金的分享人数。政府对律师的考试制度和医生执照的发放制度直到上个世纪70年代才首次建立起来；会计、建

筑师和工程师的执照则是在20世纪初才开始发放。根据威拉德·赫斯特在18个有代表性的州里进行的计算，到1930年前后，约有210种职业具有某种合法的封闭性圈层组织。

例如，经商的药剂师的主干部分，就象其地位都是小业主那样，也都是专门职业者，虽然作为专门职业者，其间的差异性很大。他们的职业权利要求和名望使顾客能够对他们销售的物品产生信任；正如某家商业期刊评论的那样，"他们作为职业药剂师享有的经营医药品的合法特权使他们能够延长营业时间，在别的商店关门的时候，如星期天和节假日，或是夜里，出售药品以外的其他货物。"然而，药剂师的职业基础已开始破裂，因为成包成瓶药品的销量增加，而开药方的业务量却越来越少了。

药剂师要求得到专门职业者地位的经济含义在于，如果法律不能严格规定只有由注过册的药剂师销售药品，他们将失去许多药品的销售机会。药剂师要求成为专门职业者，至少也有一部分原因在于他们作为小业主希望借此来扼制药品制造商扩大销售渠道的经济欲望。小医药商常常认为，在价格不具有弹性特征的货品零售当中，即便是医生也不应该采取削价竞争的方法，这样做是十分不道德的。他们同样希望建立一个专业的封闭圈层组织和"专业性的身份地位。"在极端的情况下，他们甚至用排斥和除名的方式来支持同业公会的规章制度，因为这个社会中的一切都要以获利和确保获利为依归。由于明智的约束和商业利益之间很难划分出清楚的界限，要在二者当中保持平衡也不是那么容易。

经过融合的专业型经商者或经商型专门职业者寻求着一些特殊的权利，而他们也往往能够成为享有这种特权的新型企业家。这些特权之一就是他们既可以利用商业科层系统，也可以

利用专业科层系统。教授出售大学的名望以确保获得市场研究工作，并据此建立其研究单位；因为他在和大学的联系方面比商业代理机构享有更多的特权。与医院的联系保证了医生的患者来源，而且由于这种关系他可以利用医院的设备。在律师往来于企业之间，以及企业和政府之间时，他既可以借用政府的声望，也可以借用企业的声望。

象其他特权集团一样，专门职业型企业家和企业家型的专业人员都试图通过封闭他们的等级来垄断已经取得的地位；他们试图借助于法律、严格的教育和人员进入方面的规章来做到这一点。只要出现了机会正在减少的感觉，职业集团就会产生这种封闭倾向。这个战略现在是专门职业协会和试图取得专业地位的经商者采取的许多制度和政策的基础。

专门职业者中间的灵巧的科层系统，需要他们完成的日益增多的工作量，管理官员和商业热忱的一致性，以及专门职业和商业团体为封闭其等级而进行的各种尝试和采取的各种政策——所有这些发展都在导致个体的异化，使自由的智慧和很多白领职业相互疏远。个体对问题的反映在最上层，但更多地是在其下的那一层里被集中了起来，这里的工作需要对它进行更强的垄断，而在下面的白领职业中间，工作则需要或允许少些对它的集中。

对计划性思考的集中和由此导致的对个体合理性的剥夺是和整个白领等级系统的合理化相平行的。现在，一个个体要做的事被分割为决策和研究，指导和检验等不同的职能方面，每种职能都由一组个人加以完成。因此，许多实施的或行政方面的职能都不再需要多少自主性，也不允许有主动倾向。反映性思考的集中化必需承担主动性的大量丧失：对它们来说，决策变成了对制度的硬性实施。然而，这些进展并不一定意味着上层

人士需要完成的脑力工作减少了；正如亨利·德曼(Henry de Man)指出的那样，它们所更多意味着的，是需要较少智力的工作现在被分解开来并移交给了下层的半熟练白领雇员，而上层管理工作却更加智力化了，同时，它的智力活动单元则变成了一套专门化的参谋机构。下层工作的智力性丧失越多，上层工作的智力化要求就越高，或者至少也可以说他们对智力技能的依赖性越大。

如果说在这一进程中某些专门职业被迫降低了等级，担任新型的附属智力工作的人却更多地来自于社会的下层。专业技能的集中化和许多智力职能的工业化与其说缩小了整个专门职业阶层的规模，不如说使半专业和半智力性的工作得到了大量增加，同时又在这些工作和完全的专职工作之间造成了更加醒目的分隔界限。这种工作机会的扩大是相当显著的，它使工资劳动者和职员的子女得以大量升入半专业性的社会阶层，而专业社会的上层人士则与商业活动融合在一起，并变成了管理官员的专业型企业家。

7

智力集团与公司

在构成中产阶级的所有群体当中，知识分子的分布最广，彼此间的差异性也最大。相对于小商人、工人、小职员而言，知识分子没有阶级；他们没有相同的出身，不享有共同的社会命运。他们在收入与地位方面差异悬殊，有些知识分子在郊外贫舍中度日、思索，有些则服务于欧陆国家的宣传机构。许多知识分子都是老中产阶级的成员，就象企业家把教育和会话技巧当作资本来使用那样，他们形成了一个编辑和公司经理的专业化市场。其他一些知识分子则是新中产阶级的成员：作为领取薪金的雇员，他们的生活方式和工作方式是由他们在各种白领金字塔结构中的地位决定的。

许多专门职业者由于受过的教育和闲暇的充裕而更有可能成为知识分子，而许多知识分子也需要靠从事专职工作来维持生计；此外，还有相当多的知识分子拥有各式各样的专门技能。所以，在专业和技术群体中发生的情况对知识分子的生活和工作条件也会产生影响。

知识分子不是一种独立的社会团体，确切地说，它是由分散的群体合成的。对知识分子的界定要从其职能及主观特征中得出，而不能以其社会地位为根据：和专门研究文化符号系统

的人一样，知识分子创造、传播并保存着各种人类思维的独特形式。他们直接传播艺术和思想。他们可能对任何活动都不负直接责任；或者说，他们承担制度化的角色，仅仅是由于他们需要紧紧地依附于某个现存的机构。他们可能是旁观者和局外人，也可能是督察员和当事人，但不管是什么，作为知识分子，他们却总是为思想活着，而不是靠思想来供养的。

在寻求培养独立思考意识的过程中，他们的自我设计已超出了世俗的价值观和旧有的条条框框，同时他们又不会自觉地为其信条的确立去感激什么人。威廉·菲利浦斯（William Phillips）从研究现代文学中得出的观点同样适用于这些知识分子：他们“从实际行为和社会公认的价值观念中超脱出来，进入了某种形式的自我满足状态；只要合乎道义，合乎情理，或只要符合历史的进程，他们就会象波希米亚的地下活动家那样，每当一个新的运动败落时，再去掀起另一个新的浪潮……，”他们“永远是一支反对功利和因循守旧的大军……。”所有这些“自由”的要旨都受到了从事政治和艺术活动的知识分子的维护。实际上，迄今为止，知识分子的全部活动都与符号系统有关，这个系统可以用来证伪，揭露，或转移对权威及其实施过程的关注。从事政治活动的知识分子是运用这种符号系统来陈述政治主张的行家里手；他们制造、推进和批判着有利或不利于统治阶级的思想和信念；或者，他们也可以转移人们对权力结构的关注，使人们不去理会那些利用权力结构从事经营活动，并从中渔利的人。

在西方历史上一个短暂的开明时期当中，许多知识分子并未受到上述意义上的那些约束。他们所处的历史环境多少有些独特，小企业家的环境甚至也有这样的特点：这个历史阶段就象三明治的夹心那样，位于两个具有高度组织性的时期之间。

18世纪的知识分子和实业家携手并肩，站在共同的立场上，他们以不同的方式反抗封建主义的残余；作家试图从保护人制度的枷锁中解放出来，生意人则要打破享有特殊权力的企业的束缚。他们都在为一种新式的自由而斗争，文人想创立一个平民的共和国，商人则想得到一个属于无名之辈和不受特权约束的市场。菲利普·拉夫（Philip Rahv）描述了他们的胜利，他说，“在资产阶级上升的伟大时刻……〔艺术家〕宁可与社会离异，也不愿使自己异化。”但是，为知识分子和企业家提供自由的那些条件已不复存在了，而且，任何地方的知识分子都不象20世纪美国的知识分子那样，在精神上出现了如此明显的衰退。

四 个 阶 段

在这个世纪，自由知识分子的生活经历了几次转变，并与几种相当独特的环境发生了冲突。为了探究这些变化，我们必须研究人们思想和情绪变化的动态模式，探究这些变化产生的无形影响。一个对自由知识分子的新型保护系统在本世纪逐渐形成，到本世纪中叶，这个系统似乎已开始表现出了削弱政治意愿和道德理想的作用。

美国的政治自由知识分子的简明历史可以分为四个主要阶段。这四个时期的划分是以知识分子的主要兴趣所在以及对他们至关重要的价值观念为依据的。

Ⅰ、一次世界大战以前，许多新闻记者都持自由主义的实用态度进行思考，他们翻寻出不公正的、腐化的现象，并向中产阶级揭露这些东西。在本世纪头15年里，象新闻记者这样的知识分子有着坚实的群众基础。作为自撰稿人，这些新闻记者

可以通过"麦克洛尔"一类（McClure）的杂志来引起人们对某个城市或某些企业的注意。在这个不断膨胀的社会里，新的规程和群体不断涌现，这些知识分子有时会全力从事单纯的描述性工作。然而，新闻记者是具有批判精神的，他们在攻击现存的腐败现象方面，有一种作为老式中产阶级社会道德秩序簿记员式的既得利益。

事实上，新闻式的攻击有着相当大的作用，它让人感到一种威慑力，因此，作为权宜之计，权势人物总要雇佣新闻机构来维护自身的威势及其在公众中的形象。有些新闻代言人在开始时至少还算得上是知识分子：事实上，也正是由于具有知识分子的特征，他们才可能使自己投入对几乎是所有种类的社会性权益问题进行卫护和阐释的活动中去。到一次世界大战时，不少做过丑闻报道的人都开始转而维护一种新型的忠诚，这是一种为了既得利益而人为地制造出来的忠诚。威廉·米勒（William Miller）指出，同样一批曾由揭露丑闻的记者来撰稿的杂志，经过适当的转化过程，都变成了有着巨大发行量并得到精心保护的广告宣传媒介。

当然，在知识分子的舞台上，新闻记者并不是全部演员。华盛顿市的亨利·亚当斯俱乐部（Henry Adams'house）中，聚集着一些象西奥多·罗斯福（Theodore Roosvelt）那样的伟大思想家。在他们中间，有着一些既批评资本主义极端性，又带有保守思想色彩的精英。不同的是，他们的批判方式是绅士型的，是从拥有贵族身份的投资者角度出发的。新闻记者和保守派并未长期保持自由，双方也未达成任何一致性：这仅仅是因为，他们之间具有各不相同的出身和利益，具有不同的社会异质性。所以，对他们来说，采取不同的目标，加入不同的阶级和政党，并不是什么难以解决的事。

Ⅱ、20世纪知识分子的作风，由于他们"试图将自己的世界和经纪人的世界合为一体，"正如爱德蒙德·威尔逊(Edmund Wilson)所绝妙地描述的那样："这是一种讽刺性的，嗜酒的和'文明的'门肯式[①]风度，他们有一种认为自己比经纪人优越的满足感，象讽刺剧中描述的那样，他们享受着美国式生活的放荡淫逸；这是旧式美国迂腐态度所带来的自满情绪……这种态度认为，美国式的资本主义向全世界揭示了一个奇迹，即在稳定舒适的环境中，它逐渐实现了自身的社会化；同时这种态度还认为我们都应该喜爱和尊敬这个制度，它对德怀特·莫洛和欧文·D·扬[②](Dwight Morrow and Owen D. Young)怀有莫大的兴趣；这是一种试图从美国工业企业的活力和规模中得到极大快感，却不管他们的目标是否与之相合的态度；这种态度可以无所顾忌地销毁或培养某种优雅的情感；这种态度让每个人的自我随着疯狂的喧嚣声，随着爵士乐的悲鸣声而去，这是一种活着只是为了追求夜生活刺激的态度。"

以上种种态度所共同反映出的是一种厌恶政治的情绪，或者说，自由主义在此养成了一种较为轻松的情绪，它消解了政治上的紧张，使人们的政治感觉钝化。知识分子转移了公众对政治信号的注意力，甚至还粉碎了文化和社会的偶像。许多人对美国的中西部感到厌倦并向往着东部城市，实际上，所有的美国人都向往着欧洲。不过，他们的反感还仅仅停留在美学和文学的范畴之中，并未直接诉诸于政治形式。这是一种充满激情的反抗，它反对"偏狭的"地方主义，反对社会和观念意识中

---

① Mencken, H.L.——门肯(1880—1956)，美国著名教育学家和评论家。——译注

② 1929年美国向在第一次世界大战中失败的德国索取赔款的计划，即扬格计划的制订者。——译注

的陈俗旧习，反对各种形式的温文尔雅。

Ⅲ、在本世纪30年代里，知识分子充任政治代言人曾风行一时。一些极有才华的自由知识分子成为列宁主义者。他们加入一些分裂出来的小党派，或与之同行；起初和第三国际，后来又和第四国际在一起；他们撰写了不少支持这些集团的政策和一般主张的论文。

在本世纪前几十年中，左翼思潮的中枢神经是实用主义。到30年代，作为自由主义公分母的实用主义开始呈下降趋势，它的主导思想由新马克思主义取代。有一个贯穿于两种意识形态之间的思想：对人类理性持乐观主义态度。在实用主义哲学中，这种理性寓于独立的个体之中，在马克思主义那里，则寓于人的阶级性之中。这两种观点分别作为两种哲学的基本观点。

在列宁所谈到的马克思主义理论的历史性变化中，无产阶级的队伍由知识分子的加入扩充了。只有当具备了思想能力的“牛虻们”作为历史先驱加入这一行列，工人才会打出一个崭新的世界——或者也可以说，这就是苏联知识分子对列宁主义作出的解释。

虽然知识分子中没人紧紧追随劳工运动，但却有个别人参加了工会的组织，成为新闻记者或宣传代言人，一旦时机成熟，他们便会得到一个优越的地位。不过，当时连小说家、文艺评论家、诗人、历史学家、搞自然科学研究的或者从事自由职业的先进知识分子都变得颇有政治色彩，思想变得左倾了。即使他们与共产党分道扬镳，不再作为党员或同路人，他们仍然十分偏激，托洛斯基分子和独立左翼分子就是这样。曾有一段时间，几乎所有的智力活动都与左派思潮有关，它们不是发自左派团体，就是为保护自身免受左派之害而倾尽全力。

Ⅳ、随着战争的爆发，开始了一个凝神思考的时代。其间，知识分子抛弃了传统激进派的观点，一跃成为另一种意义上的自由主义者和爱国主义者。或者说，他们干脆放弃了政治。德怀特·卡克多纳德(Dwight Kacdonald)注意到，回复到前资本主义时期价值观的“宗教蒙昧主义者”和对合理化进程持接受态度的“极权派自由主义者”(totalitarian liberals)是如何试图使它变成一种积极的东西，并进而从各方面削弱战争带来的政治影响的。就象詹姆斯·弗列尔(James Farrell)指出的那样，“战争的形而上学”是必需的：布鲁克斯、麦卡莱斯和曼福特(Brooks, Macleish, and Mumford)这些美国历史上颇负盛名的人物，作为战争意识形态的官方发言人，都对此供认不讳。即便是那些依然持自由态度，蔑视这种新形而上学的知识分子，也不能不在相当大的程度上受到它的影响，因为它具有积极的首创精神，甚至大公司都在战争机构中获得了它的原动力。

为了讨论而不是勇敢地面对战争期间的渎职现象和现代社会的骗局，时事评论员号召人们去憧憬未来。然而，就连这种空想的王国中的产品似乎也被这些大公司的下属机构控制和垄断着，这些机构利用人们对华而不实的商品的追求心理，设下技术高明的圈套，然而却不告诉他们，怎样才能大批量地从市场上获得这些物品。政治评论家转移了人们对现实的注意力，使人们去关心那些设计未来的模式，并已使之成为人们团结一心、精神振作的源泉。强调创造未来技术奇迹的“战后计划”是美国战争宣传机构对知识分子宣传的主要形式。

很少有知识分子从政治和道义的角度去反对战争，他们享受到的战后繁荣带来的只是精神上的低落。知识分子不再过问政治，几乎没有什么人回归左翼阵营，而新的一代则根本不沾

这个边。人们的政治意愿大大降低，它已成为一个不会给人带来多少希望的领域。正如里奥耐尔·垂灵(Lionel Trilling)所言，美国的知识界和世界各地一样，“对政治的思考受动于活动和事件……我们被控制在时事评论员的手心里。”

自战争年代起，乐天的理性观念就在与政治和私人生活中更加悲剧化的观念相抗争时一点点消磨殆尽。许多不久前才读过杜威和马克思著作的人，显然会不无得意地分析个人的悲剧，就象梭伦·凯尔克加德(Soren Kierkegaard)那样；或是象卡夫卡那样，煞有介事地对没希望反光的镜子感兴趣。美国知识分子并不想重弹关于人的智慧一定能使他把握住自身命运的老调，他们被新的忧虑搅得不能安宁，他们寻求的是新的上帝。当人们经受了失败带来的心灵震颤以后，他们会感到焦虑不安，神不守舍。一些人对自己的状况半知半解，其他一些人则由于看破红尘后的痛苦而试图通过理性化的埋头苦干和各种形式的自欺欺人来消解这种烦恼。

他们再也不可能在不发出傻笑或不感到辛酸的状态中接受杜威的大胆直陈：“每个思想家都对这个表面稳定，实则危险的世界负有责任，”或是贝特兰·罗素的“思想窥透地狱的面目并不可怕”的哲言。马克思关于哲学家的使命不在解释世界，而在改造世界的观点更使他们不寒而栗。现在，只有查尔斯·佩奇(Charles Péguy)的话才使他们感到能够接受，他说：“我们无须掩饰自己的失败。十年，十五年，我们所做的只是不断失去自己的土地。在政治衰败、道德颓丧的今天，我们确感困难重重。我们被包围着，这远远超过了封锁，而所有的平川良田都控制在敌人手中。”美国人的生活中融入了这样的思想，这使它既苍白，又浅薄；而反抗这个字眼在这样的生活中则变得粗俗不堪，无关宏旨。因此，美国知识分子的不适感实际上是

精神空虚的产物。

知识分子意念中的政治失败，并不是那种简单的、毫无理由的退却。知识分子中间流行的思想也并不仅仅是世界大战和萧条期出现的时髦货色。思想和情绪的创造与传播必须象社会历史现象那样，得到人们的理解。然而，政治失败与激进党的腐败不能解释发生的一切。他们能够想象出自己意志与思想的匮乏，反过来，他们的想象也反映出当时的社会运动与政治潮流。为了明白美国知识分子的生活中究竟发生了些什么，我们必须超出激进派运动的界限，力图去认识影响知识分子生活的特定深层结构，去认识长期影响现代社会组织和思想组织的导体。

科层制的背景

科层制日益成为奠定知识分子生活条件的基础，并越来越有力地控制了其工作成果的销售市场。新的科层机构，无论是国家的，商业的，政党的，或民间的，都已成为知识分子的主要雇主，成为他们智力产品的主要购买者。对技术领域与思想领域内的知识界人士，人们具有很高的期望值，因此而产生了一个新的、复杂的、有时是间接的保障系统。不仅是新政期间的，好莱坞的，和卢斯① 的企业，就连各种类型的商业公司，也都在知识分子的文化和市场生活中扮演着重要的角色。扬和卢比肯② 的智囊团已不再受扬和卢比肯的限制；在市场上行船使舵的机构有了更庞大的附属机构群，它们系统地在销售活动中展示着管理的智慧和风格。

① 卢斯(Luce)：美国《时代》杂志的老板。——译注

② 扬和卢比肯(Young & Rubican)：美国广告业大王。——译注

艾利奥特·科亨(Elliot Cohen)注意到,“制造思想和影响思想的职业(opinion-molding profession)是一个异常坚密的小共同体,他们居住在环绕无线电城[①]四周四个街区宽,十个街区长的狭小地域内,它的商业边缘地带和好莱坞、芝加哥一样,十分狭小……”但是这个团体的接触范围却十分广泛:在上层的是控制各种信息的知识分子(谋略家,技术人员,和行政管理人员)和具体的经商管理人员。知识分子和管理者在工作和生活的类型上,以及在主要的兴趣方面实际上有许多共同的特征。在这些管理结构的内部及其周围,是酷爱现代支配权的知识分子,他们现在肯定要被看作是一些不妥协分子。而在这二者之间,则存在着许多交流的孔道。

对于那些希望保留自由地位,但是还在寻求公众支持的知识分子来说,由于科层组织内在的无责任感,表述个人异议困难越来越大,上述趋势得到了进一步的加强。在知识分子与其潜在的公众之间,横亘着属于他人并由他人操纵的技术和经济社会结构。小册子这种宣传工具可以为汤姆·潘恩(Tom Paine)提供与读者直接交流的渠道,但是靠大量广告做后盾的出版界却显然不会为持异议者提供讲话的场所。如果知识分子成为某个信息行业的雇员,他的主要目标当然得由他人,而非自己来确定。如果他的工作仅仅是“干活”,那么他的地位与雇员也就只差一步了,虽然对他的管理使用的可能是操纵,而非权威。进入市场时,自由职业者的自由必然要受到削弱,只要他真地进入了市场,属于其个人的自由便不再具有公众性的价值了。

个人技艺这个决定着知识分子和艺术家薪金水平的重要条

① 无线电城:位于纽约曼哈顿区。——译注

件，甚至限制着知识分子人数的上升。有些知识分子会发现，自己正处在好莱坞作家的那种难堪境地。百老汇剧作家的情况略有不同，这里的剧作家从经理、经纪人或演员处接手某一剧本之后，至少还可在作品中保留一些自己的看法：而好莱坞的影剧作家则无法让人全部接受自己的想法，为了赢得大众的青睐，他们必须迎合其口味。罗伯特·E·舍伍德（Robert E. Sherwood）指出，他的主要怨言并非个人收入的减少，而是当他本应对自己的作品负责时，却并不拥有尽责的权限。

大众文学和大众娱乐节目中表现的主题，以及黄色书刊、通俗读物、广播剧和电视剧的主题通常是由经理或编辑确定的。作家的所作所为仅仅是出于任务观念，他们的写作常常是有令在先，否则，或许不会有动笔的打算。当然，这些大众杂志的编辑与经理们也逃脱不出大众娱乐水平以及出版环境对他们个性的限制；他们也同样是某个商业组织的雇员，一个不具备完整人格的个人。大众杂志与广播短剧现在也无需某个个人去编制，只需在一个现成的套式中，略微变动一些情节就行了。

随着文学行业大面积的铺开，出版界也出现了一批雄心勃勃的人物，出版的书籍一改以往之风尚。作者，或多或少地受到读者鉴赏能力与智力水平的限制，而那些符合出版界要求的刊物却因此获得较大的空间。近来，在图书销售方面出现的变化，似乎表明大众要求我们的作品更加严谨，并有较高的质量，电影业也出现了同样的问题。看来，对于日益增多的需要通过大规模销售渠道才能和公众见面的书稿，愿意经营的出版商是越来越少了。

文学的理性化与艺术的商业化行为开端于书刊销售领域，现在正在一步步朝着生产领域逼近。亨利·S·凯恩比（Henry

Seidel Canby)于1933年写道："我们很少停下来想一想，多么奇怪，文学竟成了一个行业……在分布广泛的出版社和代理机构中……一切都需要小心……〔作者的〕名字降价了……外交部门也常把年青聪明的使节逢三过五地派到这里。他们也成了这类组织的一部分。"从而，图书编辑也越来越变成了由公式化的，而不是献身于事业的专职人员来管理的已基本失去个性特征的办事人员的一部分。

编辑挑选的是那些蜚声文坛的姓氏，和那些已经略有名声但仍然渴求更大名望的人；正是由于这些雄心勃勃的编辑和一心向上的显赫人物，我们这个特别的时期才会产生对专家的依赖，并势必产生大量荒诞不经的故事。那些由有地位的人，而非文化人署名的作品，由别人代笔的可能性起码占一半。然而，那些荒唐故事的作者却很可能是真正的文化人；这些人和他们的作品之间的异化程度已达到了完全失去公众责任感的地步。

大学虽然是一个相对说来还比较自由的工作场所，却也不乏对学术自由进行限制的种种倾向。教授毕竟是雇员，他也不能不受到这个事实中包含的那些东西的制约，而各种制度化因素则决定着人员的挑选，并对这些人的工作方法、时间和对象存在着一定的影响力。然而，影响教师自由的最深刻原因还不是由偶尔驱除一两名教授引起的，这是一种普遍存在的不可名状的恐惧——有时可称之为"小心翼翼"和"准确判断症"——它导致自我恐惧的形成，而且最终会成为一种无法察觉的习惯。真正的限制与其说是外在的禁令，不如说是通过学者间达成的协议来操纵和控制那些反抗者。当然，由于哈奇法(Hatch Act)① 的实行，由于政界和商界对教授的攻击，由于军事计

① 1939年通过的以美国参议员卡尔·哈奇命名的哈奇法规定，在政府中任职的人不得干预或影响任何侯选人的选举或提名。——译注

划所必然涉及的对学院的限制，同时也由于商会建立的试图按照给定的原则使教学内容和效果实现标准化的委员会，这种控制还在逐步加强。社会科学的研究日益取决于基金会的资助，而后者显然不会让学者去开拓尚不为人知晓的，“没什么油水可捞”的研究课题。

美国日益增加的国际纠纷还对知识分子产生了一些别的，而且是相当微妙的影响：对那些用拉美语言、亚洲或欧洲语言来讲课和写作的年青教员来说，对那些并不认为政策和局势是不可接受的人来说，这些纠纷就会在他们内心导致一种自愿的审查。他们渴望从事研究，旅游，并希望获得补贴。这些知识分子总幻想着，通过自己的沉默和工作中的良好表现，可以表现出对权威的拥护，他们不会持反对意见；在教学中，他们告诫自己，挑选那些没有危险的、纯科学题目；除了为自己，他们也会为学问出卖名望。

越来越多的人，其中也包括知识分子，正在成为依靠薪水生活的工作人员，他们把生活中的大量年华耗在任人调遣之中。在我们这个时代，对快节奏的需求产生支配他人的欲望，在这个过程中，任何人，包括自由的知识分子都会感到一种失落的危险。这就是普遍存在于当代人生活中的压抑感。然而，这也直接或间接地反映出知识分子的生活天地。他们依靠互相交流才能生活，但是交往的有效手段却被人夺了过去，而不再属于他们。

思想而不交流容易使大脑疲劳，产生障碍，造成记忆混乱的现象。即便为了思想者的自臻完善，他们对事物的发现也应得到有效的传播和交流。这种交流是人们寻找理解，包括对人自身理解的必要手段。人，只有在自己的知识被他认为有足够学识与阅历的人承认时，他才会感到这知识是万无一失的。这

样一个完善过程的基础就是人们的活动，只有通过最大程度的交流，才能实现这个过程，展开这个过程。当一个人兜售他人谎言时，他是在出卖自己，出卖自己即是把自己作为商品。商品是控制不了市场的，它那虚有其名的价值要由市场提供的因素决定。

意识形态的需要

虽然这毫无疑问是一个买方市场，但在这个市场上，买主的支付信誉却总是很好的。科层系统不仅需要管理新技术，从事编辑和信息交流的智力人才，它还需要为这些科层系统所代表的新型的、主要是私人的势力集团创造和传播新式文字及符号防御系统的知识分子。在我们这个时代，人们的利益、仇恨和情绪可能都是由知识分子来组织调度的。这种组织的水平可能很低，但这无关宏旨。里奥耐尔·垂灵评论道，“认知的公式化倾向在不断加强，”而“靠公式来认知的情况也在不断增加。”每一种利益周围都依科学的方法建立了一个系统。研究卡特尔必须保证或——如果还未形成——创造出一个研究人员精心工作的环境，这些人必须作出详实的研究，并在准确的时间出笼，以对利益提供支持，与敌手竞争，把虔敬变成神学，把激情化为意识形态。在所有这些可以刺激公众的注意力，或让人们轻信宣传的工作中，在所有这些对事物的评判和诋毁中，知识分子都是必不可少的。以下四个相互关联和累进的过程为这种对新型评判工作表现出的巨大需求提供了实现的便利：

Ⅰ、在现代社会的进程中，对传统的崇尚已被打碎。含蓄不再是人们易于接受的表达方式。由于交流的手段已经变化，并且被扩大成为一种新式的方法。传统的符号系统被连根剔

除，被竞争所取代。在这个具有破坏意义的过程中，知识分子起了重要的作用。由于城市社会需要新型英雄，需要具有新的含义的英雄，知识分子便开始挖掘他们，并让他们在大众中间传颂。

Ⅱ、每出现一种利益都会产生相应的意识形态方面的注解，因此也就会出现相应的、新颖的交流方式，新的交流方式为符号系统的价值判断与转变提供了成倍的机会，并且以竞争的姿态获得公共舆论的注意。作为吸引公众注意，把握公众舆论的新措施，符号系统依然需要存在，不过，只要它们的变动节奏略有松懈，马上就会沦为陈词滥调，一度有过吸引力的符号系统也势必以极快的速度遭到淘汰。每当一项新的研究获得成果，以往那些再精细的研究也要过时。于是，这就要求不断地产生新思想——产生可以让人们接受的思想，产生具有吸引力的对利益、激情和仇恨的表述方式。

Ⅲ、个人权势的巨大规模需要为这些权利的行使找出新的合法依据。显然，从18、19世纪承袭下来的为君主制服务的简单的民主理论，已无法为现代法人公司的权势提供合法凭据了。许多知识分子的收入均来源于这一事实。意识形态方面的工作之所以会全面增加，原因即在于这些新型权势中心的既得利益集团需要使自身的形象在那些为了他们的利益而工作于科层系统内外的人的心目中发生钝化、漂白、模糊化和错觉。积累财富产生的利益长期性和权力集中性要求人们一改以往的见解，产生对投资与管理趋于集中的愿望，并将这种愿望保持下去。这样，机构的管理者便可从他们的科层系统中获得自尊，因此他们也需要知识分子为他们以及他们的机构编写一些合宜的神话。在与管理者的关系中，各种类型的新企业家都获得了他们的最重要的机会；在这些人中有许多都是发现并捕捉

住了这类机会的知识分子。

在小企业家的世界里，权力是分散的，不知名的；它并不需要系统化的意识形态来进行粘合。但是在新型的管理世界里，权力却是集中的，而且只有在操作过程中才是不知名的；它的管理者要做的一件十分重要的事就是找出与之相合的意识形态。他们的任务并不简单，为了寻找新的和使人不能产生怀疑的法律依据，他们的努力几乎是疯狂的。

Ⅳ. 随着崇尚传统的信念逐步破灭，新的文化符号竞相出笼，以及在困扰着现代社会的战争和萧条的周期循环中各种并不怎么神圣的新势力的不断出现，人们中间蔓延着深深的恐惧和不安。这些东西又从另一个方向上形成了为每个直接卷入其中的人寻求适当解释的压力。不论是老中产阶级，还是新中产阶级，都被视为新势力的屏障。他们惴惴不安，迫切需要为他们所在的或已和自己发生离异的那个新世界寻求新的解释。无论怎样焦虑，转变这些中间阶层的注意力，并使他们以适当的态度适应新形势，已成为知识分子的任务。

当不负责任的决定比比皆是，价值的分配天平又总是倾向一侧时，作出决定的人和享有大部分价值的人就会广施骗术，并大面积地领略它的结果。在拥有巨大势力的科层中为一小撮决策者工作的知识分子不断增加。即使知识分子并未直接受雇于这种组织，他们也只能在这种组织的周围自欺欺人地发表一些与这种组织及直接受雇于这种组织的知识分子所限定的范围相一致的文章。不管在哪种情况下，他们都变成了他人的喉舌和代言人。在“直言相抗和卑躬屈膝”之间，似乎并没有折衷的余地。

或许在适当的时候，知识分子将成为公众智力的代表，或反过来站到统治阶级一方，而不必被分解开。但是在20世纪50

年代的今天，分离的反作用力和站列的整齐似乎更多地是由整个现代社会的集权及其合理化来组织安排并牢牢地植根于其中的。如果知识分子发现他们为之服务的那个非个人的权力结构和以往任何一个社会一样，很难由他们来驾驭时，那么，不管它可能给他们带来多少焦虑和不安，这种不安却只可能使他们更加执着地追求认识的客观性和完美性。

技术人员的崛起

以科层制兴起为中心的社会发展和以不断需要找出新的评判标准为中心的意识形态的发展已浑然而为一体：它们结成联盟，对知识分子的社会地位和意识取向起着越来越大的作用。

由于意识形态的迅速发展，知识分子需要承担各种公民的义务。在不少情况下，由于这些人已无法指望自己在任何意义上维持自由知识分子的地位，他们加入了不断扩张的靠思想为生者，如行政人员，谋士，技师等的世界。无论从阶级，社会地位，还是从自我形象的角度看，他们都已成为纯粹意义上的中产阶级，成为伏案办公，有妻室儿女，住在显示一定地位的郊外宅第中的人。他们的职业依其出售的思想而定，他们的生活天地十分狭窄，代替他们对生活和世界的直接经验的是中产阶级和大众的文化，而首要的一点，则在于这些人已变成了在金钱统治一切的社会里谋职求生的人。

鉴于此种情况，知识分子行为中不为挣钱与晋升的那些部分似乎也不再具有较高的价值。在“精神的资本化”过程中，正如乔治·卢卡奇（George Lukács）所言：智慧与思想已成为商品。他们只是在写提示别人做什么事情的备忘录，而不去写告知人们该如何做的书籍。文化与知识的产品或许有着象装

饰品那样的价值，然而却未给它们的制造者带来装饰价值。这种就模式建立了一套令人担忧的评判经济价值与社会荣誉的标准，它愈发使人难以摆脱对管理官员的思想恐惧。

这些新发展的能量和范围，因管理而出现的信息的蔓延，以及科层系统的控制，改变了美国许多知识分子的地位。和欧洲国家，尤其是和中欧，东欧的国家不同，美国并未形成规模可观的知识分子阶层，甚至也未形成引起专业人员产生挫折感的长时间失业。美国知识分子经受的失业是周期性的，而不象某些欧洲国家那样似乎具有永久性。自由国家行政管理部门的膨胀，个人利益和信息化科层系统的巨大发展实际上使各种职业的就业机会成倍增加了。所以不能认为是知识分子引起的经济恐慌。事实上，有光明前景的职业生涯对他们来说早已成为传说中的故事了。由于很少或没有两次大战期间欧洲知识阶层中曾出现过的那种不满和敌意，美国知识分子并不能作为一个有发言权的社会单位而成为广大怀有不满情绪的社会阶层的领导者以在政治上明确地表现这种不满。他们或许在时间的推移中会变得有些不知所措，相互疏远，但却并不会感到自己已和历史之间发生了某种割裂。

在美国，技术人员相对于知识分子的优势地位已变得日益明显，而且这个过程的发生似乎十分平静，并未出现多少震荡。美国的小说家、艺术家和政治作家事实上对其工作都很尽职。艾德蒙德·威尔逊写道，“美国作家命里注定，只能在不光彩的或二流的工作中有所建树……在和没受过多少教育的作家一起谈话时，压根就不要提好莱坞或卢斯曾雇佣过他的事。”用马修·约瑟夫逊(Matthew Josephson)的话说，不再从“精神的直接产物中解脱出来”，不再有“乏味感”，知识分子正在成为技师和谋士，而不是与环境相抗争的、坚持个人风格并努力

使自己不受顺应潮流之害的人。

那些仍保持着一定自由的知识分子还可以继续深入了解现代社会，但是他们会发现自己已越来越难接近政治权力的中心了。这导致了一种弊端，对那些希望标新立异的知识分子来说，它显得格外尖锐。在今天的世界上，一个人对事态的把握程度越高，他的思想就越少冲击力。如果一个人知道的越多，灰心失望的情绪也越大，那么，它只能说明知识的权力正在一步步缩小。对能够预见的事情无力进行控制，往往会使人产生孤立无援的感觉。这不仅从这些知识分子行为的本愿上说是如此，从他们关注的权势人物的行为来讲，也是这样。

当然，这种沮丧情绪仅仅在有行为欲望的人身上才会产生。"持超脱态度的观望者"决不会感到孤立无援，因为他们并不想征服什么。但是政客却懂得，当他们无力操纵事件的进程时，他们只能对它持容忍态度。他甚至发现，要表述自己的思想现在也越来越困难了。如果他想陈述自己对某些公共问题的看法，他是不能对凭借偶然机遇混上台的政党的口号和混乱不堪的概念过分认真的。这使他感到政治已变成了一堆杂乱而不相干的事项。然而，当他对社会问题持"现实态度"时，这就是说，用主要政党的思想方法来看问题时，他就不可避免地要设法调和它们之间初婚意图上的差距。在这一过程中，他将失去从事政治活动和思考的任何热情。

从而，精神在政治上的失败便与生活在发展中的悲剧性共同作用于个人，它可能会作为个人的发现和个人的负担而被人们经验到，但它同时也是客观环境的反映。这种状况产生于以下事实，即在公共问题决策的发源地，制定政策的权势人物自己并不会跟着这些扭曲了的决策倒霉。在由大型组织控制的社会里，以权势为背景的决策和以群众为基础的民主之间，界限

已变得日益模糊不清，上层头面人物不负责任的个人行为似乎受到了鼓励。对行动的需要促使他们把决策权握在自己手里，然而他们的行为作为大公司或其他大型组织行为一部分的事实，却使个人的责任变得越来越难得到辨认。他们的公众观点和社会行为，就这些词的客观含义来说，是不负责任的：这种不负责任所必然造成的社会后果即在于，其他人必须依靠他们并承担他们的无知和错误，以及自欺欺人和偏心眼所导致的恶果。目睹这种情景的知识分子的悲观情绪实际上是对政治和经济生活中集体性的渎职行为作出的一种个人反应。

知识分子生存于其中的社会及其生活方式都越来越富有政治色彩。这个社会中曾有过知识和个人道德的王国，但是，现在这些东西却也变成了组织的附属物。由于政治触角日益伸张，当人们思考政治问题时，他们心里反映出来的实际上已不是别的，而是他们自己的生活方式。

独立的艺术家和知识分子属于少数还能保持与陈规旧习抗争的个性，并抵制死气沉沉的生活气氛的人，要获取新鲜的感性知识，人们如今必须具备揭破和脱出包围着他们的现代信息洪流中那些知识和观念的陈规旧套的能力。通俗文艺和大众思想现在越来越适合于政权的口味。这就是在政治生活中知识分子感到需要团结，需要支点的原因。如果在政治斗争中，思想家不能把自己和真理连在一起，他就会以不负责任的态度轻率地处理来自生活的经验。

由于交流的渠道日趋垄断化，靠欺骗过日子的政党机构和经济的压力集团继续垄断着有影响的政治组织，政治活动和交往的机会减少到了最低点。政治知识分子日益成为靠信息交流机构为生的雇佣劳动者，而这种机构的基础却恰恰是他们要反对的东西。

正如有辉煌前景的年青技术人员和编辑无力面对政治问题——除了新闻和娱乐当中的政治以外——那样，少量残存下来的自由知识分子也在不断向后退缩；原因很简单，他们已失去了这方面的意愿。迫使他们脱离政治的内部和外部势力过于强大；他们被拖进了技术机构的运转之中，他们的知识可以在这里得到合理的运用，但是他们要走的路对个人来说却可能并不那么值得庆幸。

今天有许多种方式可以供自由知识分子用来逃避失败和无权的现实；推崇异化，崇拜客观主义就是这些方式中的两个。这样做既可掩饰无权的事实，又可使这事实多少变得可接受一些。

中产阶级知识分子使用"异化"这个词，已不再表达老式知识分子与大众生活及其政治结构之间常常出现的那种分离状态；它并不意味着与统治势力之间的疏远；它也不是认识真理的必经阶段。它是一种不幸，是从精神崩溃到自我放纵的转化形式。它是为掩饰政治意愿的丧失而找出的一种个人借口。它是在被人战胜以后找到的一种时髦的解脱方式。从功能上看，这同社会科学当中采取客观主义的文学形式别无二致。

客观性或科学主义常常是那些注意力较狭窄的人在学术上崇拜的对象，是技术工匠在故作姿态时借用的道具，或是那种有所追求的技师试图用来为其工作的巨大组织结构寻求政治含义的手段。对早已按部就班的生活和工作常规在难以想象的方式中用"客观性"加以概括，往往能使那些对政治缺乏兴趣的人感到一种满足；然而，这是知识分子中间一种特殊形式的退却，而非政治家的知识取向。

异化和客观性都与技术人员对知识分子的胜利关连在一起。在组织结构内部普遍存在着不负责任现象的时代里，它们

是被管理官员打败并受到这些官员控制的知识分子容易滋生的情绪和观念。“工作”这个词，就象道德对人们的约束那样，已经把知识分子牢牢控制住了。雇员胆怯的政治心理与他们对工作的理解方式有关。简单化的理解，或是对异化发出哀叹——这就是无权无势，彼此疏远，但却并非前无古人的那些技术人员的典型表现；这就是那些有能力认识真理，而不是有能力把握机会和技巧，并有毅力在具体情况下把这真理变为有效的政治实践的人的典型表现。

自由知识分子的挫折和自由智力活动的合理化均操在某个很难加以明确限定的敌人手里。即便把权力交给他们，这些自由知识分子也很难找到什么途径把自己的意志付诸实施，更无法打破使他们成为目前这个样子的那些机制。他们发现找出外部的敌人要远比捕捉自身内部的问题困难。这些表面看来并非个人的失败已经构成了个人的悲剧情节，知识分子的失败正在于他们自身内部的弱点和谬误。

8

巨大的售货场

在小企业家的世界里，销售只是在有限的范围内，使用有限的技术和方法进行的许多活动当中的一种。在新的社会里，销售则无处不在，它的活动范围是无限的，它选择技术和方法是不带感情色彩的。

推销员的世界已变成我们每一个人的世界，从某种意义上讲，所有的人都成了推销员。扩大了的市场个人色彩更少，也更可怕。还有什么东西不经过市场呢？是科学、爱情、道德、良心、友谊，还是精心培养起来的技术和敌意？这是个盛行贿赂的时代。如今，市场的触角伸进每一个单位，伸入每一种关系。到处都可以看到讨价还价的态度，劝诱推销的精神，对充沛精力的崇拜，和评价个人能力时的商业化倾向；不论公私事务，都令人感到有一种销售的味道寓于其中。

推销人员的类型

美国的销售员已经经历了几个主要的阶段，每个阶段都和企业组织系统的不同时期相对应。企业系统是一个广阔而复杂的机构网，每个网络中都分布着一定类型的推销员。该系统内

部的任何变化及其作为整体与社会的关系，均会通过某种类型的推销员的发展和某种推销艺术的发扬而反映出来。当需求大大超过生产时，推销活动中的大部分就会发生在卖方市场一边，因此基本上不费多大力气便可以在某时某地得到定单。当需求与供给平衡时，推销员只是作为传播信息的工具。但是，当生产者那边的销售压力超过了消费者的购买力时，推销员的作用便大大提高了。20世纪，随着供过于求的现象越来越严重，生产者日益需要向全国市场推销产品；而随着全国性广告业的扩展，同步扩张的销售组织也就需要开足马力全力以赴了。

当企业能够在一个不断扩大的市场里增加自己的产品时，它们便可以很容易地竞相削价；但是在一个狭小封闭的市场里，企业并不喜欢进行价格竞争。在许多经济学家看来，低价可能"……比……'咄咄逼人'、'花费日多'的推销方法更有效"，但是，高压销售取代需求成为刺激因素，靠的不是降低价格，而是创造新的需求，创造更强烈的欲望。韦伯伦写道，"企业把自己绑在靠推销艺术运行的车辆上，其运行全靠互争短长的推销员的相对素质。"实际上，美国的推销活动已变成了纯意志的自主力量，正是由于它，经济才得以高速运转。

在旧的小业主社会里虽然也有售货员，但是很少有推销员。在革命战争之后，开始出现行商，他们的市场很狭小，但是分布的地区很广。到19世纪中叶，占主导地位的小业主——批发商——开始雇佣旅行推销员，这些人的任务便是到城里的旅馆、沙龙去接触零售商和小批发商。后来，这些人开始周游地方市场。再以后，随着制造商取代批发商成为实业界的统治力量，他们的旅行代理人便加入了批发商的队伍。

工厂制造出产品，运到城市消费中心，在那里储存起来，

然后再分运到城市辐射下的市场上去。如果没有大规模生产，便不可能积攒起足够多的商品，以满足大商店的需求。如果没有大城市，就没有足够大足够集中的市场来支持这样的大商店。而如果没有运输网，则无法将生产出来的商品从如此分散的生产点上运出来，再放到城市的繁华中心去。每一个这样的中心都是企业和社会的现代网络上的一个结点。

另一方面，同样的条件还使那些专卖手套或领带的小型专门商店得以存在。N.S.B.格拉斯(Gras)曾注意到，在现代贸易中，似乎专业化和综合化总是在作相互交替式的运动，一个企业既可以按其经营的商品实行专业化，也可以按照它在经济网络中的作用实行专业化。它可以经营许多种或少数几种商品；它既可以集零售商、批发商和制造商于一身，也可以专擅一行。现代企业在专门性和综合性之间的摆动不仅涉及经济功能，也涉及经营的商品。就美国的商店来说，企业的历史变化规律可以简单概括为：第一阶段，18世纪，市场狭小，进入市场的手段也很原始。还没有什么专门化的商店，主要是小型综合商店。第二阶段，19世纪上半叶，专门化占了上风，19世纪中叶，城市里布满了专门商店，每个店都在扩张着的市场上集中经营一部分商品。这些商店主要从事零售业，它们遵照当时的商业信条，各自履行自己的经济职能。第三阶段，即最近的100年，融合、综合的趋势越来越明显，百货商店便成了主要的型式。

现在在边远地区还有集市贸易点，还有综合商店，在美国的零售业中，经营单一系列商品的商店或专门商店在数量上仍占主导地位。但是本世纪重要的商店型式是百货商店，连锁商店，邮购商店，它们最适合新社会的需要。

由于经济依赖于市场的替换和快速周转，产品的生产计划中必须考虑到产品的时效，而市场技术则加快了商品的淘汰速

度。因此，即便是商品的设计也要考虑推销方面的要求，工业设计师、包装师主要关心的是商品的外观，改变颜色、形状和名称。不仅服装、汽车和家具要考虑整体外观，所有的商品事实上都要不断翻新款式以占有更大的销售份额。时髦变成了促使商品在现有市场上加速周转的理性化因素。在美国消费者1948年购买的价值1,263亿美元商品的背后，不仅隐含着需求和交换等经济方面的因素，同时还隐含着这样一个社会事实，即美国社会已在一些关键性的方面变成了一个无休止期的时髦产品展览会。

经济活动的重点，从生产转移到分配，既意味着老的城市中产阶级将继续存在下去，也意味着新中产阶级队伍的扩大。在老中产阶级当中，19%的人与零售和批发业有直接关系。他们不是工业界的首领，而是零售业的骨干。同时，零售业的黄金时代还造就了300多万白领工作人员，他们如今直接参与销售活动。1940年，这部分人占劳动大军的6%，占整个中产阶级总数的14%，占白领人员总数的25%。

按涉及的技术划分，销售人员包括负责创造和满足新需求的推销员，不挖掘需求或顾客而专门坐等客人上门的售货人员，以及那些仅仅负责收款、调换和包装卖出货物的照单付货的人员，有些推销员必须懂得复杂商品的技术细节及其维修知识，而另一些推销员则根本无需知道他们销售的简单商品的任何情况。

按社会地位划分，位于销售等级阶梯最上面的是公司的第一副总经理，他们声称自己仅仅是推销员，而处在阶梯最低层的则是在廉价商店工作的姑娘们，她们在离开劳动市场结婚前往往做几个月的半日工作。接近阶梯最上面的是销售部经理，他负责设计、组织和指导推销大军的销售技术，紧接在他们下

面的是外放型的推销员，这些人负责创造口号和形象，以通过大众传播媒介远距离地刺激销售。

从做买卖的地点来看，销售人员可分为坐等型、流动型和外放型三种。坐等型销售人员占白领销售人员的60%，他们站在商店柜台里做生意。流动型人员目前占38%，包括走街串户的推销员和那些按照几星期前定好的正式约会专门飞来飞去的商务旅行者，他们上门到顾客家里和办公室里进行推销。外放型推销员如今占整个推销队伍的2%，他们负责管理推销和广告业务，并不亲临销售点，但是他们是那些亲临销售点的推销员的无处不在的帮手。

全国性市场已经成为许多白领技术人员瞄准的目标：市场研究人员在全面而详尽地调查这些市场；人事干部为扩大市场挑选和培训数以千计不同类型的推销人员；经理则研究促使人们去买东西的艺术，随着有限市场的竞争不断加剧，出现买方市场的情况越来越多，推销员直接涉及的领域里的压力也日益增大。心理学家在绞尽脑汁以图改进劝说人们做出购物决定的技术。在高压推销技术出现之前，推销员的商品知识是关键性的，这是在学徒期间逐步积累起来的知识，但是在高压推销技术问世之后，利用心理学提供的技术向人们描绘商品可能给人带来的前景，就变成了推销工作的重点。

推销员把商业社会的各个单位连在一起，推销则与现代社会的现金交易关系同时扩张。它不仅是一种市场技术，而且是一种无孔不入的试图劝说人们按照它规定的方式来生活的社会机关。对所有类型的市场企业家和白领销售人员来说，不管这些人的工作是在店内还是店外，也不管他们是步行还是坐飞机，他们都是推销网上的聚焦点。他们深入社会的各个角落，他们有着不容忽视的影响，由于这种影响，他们被视为一群无

孔不入、见缝就钻的人。这就是我们如果仅仅对推销员进行分析，便根本无法把握推销活动的原因。美国人崇尚的并不是“为某人或向某人推销了什么东西，而是推销本身。”如今，对于一个已经变成了巨大无比的商店或世界头号市场的社会来说，推销已成为一种抽象的价值，一种科学，一种意识形态，和一种生活方式。

世界头号商场

50年前，大商场进了城，变成了大城市的中心之一。它的迁入使占据着几十座建筑物的自主性较差的小商店被挤垮。大家都说它是世界上最大最好的商店。

它的营业面积有20多英亩，每英亩自成一方区，其间不仅建有连接各区的通道，还有上下的通道。光是自动楼梯每小时便可运载40,000人。从早到晚，叠好的钱钞和单据通过18英里长的铜质管道被传送到大市场的办公中心——严密组织起来的指挥中枢。其后，沿着第一个方区，他们建建停停，修了一系列建筑，后来添上的建筑又使原来的建筑相形见绌。如今，这里的建筑面积有将近50英亩，而且在曼哈顿岛上，还另有30多英亩的地方，在那里人员和商品都在等待着进入世界上最大的商场。

如今这里有58部自动楼梯，29部电梯，105条运送带，而26部运货电梯则将满载的卡车从一层运到另一层；75英里长的管道运送有关的记录：谁买了什么，谁卖了什么，买卖的是什么，以何种方式付的款，什么时间做成的。

但是这么大地方还是容不下它，它还延伸到俄亥俄和旧金山，延伸到亚拉巴马、芝加哥和罗切斯特；它是许多联号商店

当中的一个。其核心是1个专业班子和10名工作人员，他们每天坐下来研究这个可怕的问题：下一个点该布在哪里？

180部电话使100个接线员忙得不亦乐乎，如果你不想来买货，那么请打电话，我们照样送货。市场周围方圆50英里，我们的410辆货车可以送货上门。

你是否认为，对于社会来说，家庭是重要的？但是大商场供给人们食物、衣装和娱乐，除了生物性繁衍后代这一项之外，它在每一方面都取代了家庭，从生到死它都照顾你，供给你必需品并创造有待满足的需求。在上个世纪90年代，大商场就开始以全球供给商的口吻说话了："跟上大众吧，它总会/把您带到/（无所不有的大商场）……/请您骑我们的车，/读我们的书，用我们的锅，/使我们的瓷器，穿我们的绸缎，/盖我们的毯子，抽我们的雪茄，/喝我们的酒……/您的生活将减少开支，但过得很舒服，/您做梦也想不到能有这么好。"

您认为您了解工厂吗？但是大商场便是一座工厂：它已经承担了经济环流中的几个阶段，而如今它包括了所有阶段，而且它还是微笑和憧憬的制造厂，是生活的景象和梦想的制造厂，它供给人民生活所需的商品，提供给他们为之奋斗的目标。什么工厂能和人们的需要及其发展有这样深入和直接的关系？不论是以面积论还是以金额论，它都是世界上最大的商店。它是一个由委员会管理，巡视员照管经营商品的世界。

很难说谁拥有这种大商场。一开始它是一个小资本家开的，此人离开捕鲸船来从事批发业，后来它变成了一项家庭企业，以后进来了一些合伙人，他们接管了企业，如今它是一家公司，没有一个人掌握的股份超过10%。它从独家占有变成了金融术语所说的公共企业。长子的长子对它的经营有很大发言权，但是如果他去世了，商店肯定还将继续办下去，它是一个

自主创新，自生自长的企业，没有人能够完全拥有它。

但是谁来经营它呢？总得有人管理。最初是一个人负责，他什么都管，商店归他所有，归他经营。每周一次，他站在商店中间，感情充沛地大声念着上周卖货最多的职员的名字。从他站着的地方，他可以看到店里各柜台的业务情况，但是如今，既没有这样的商人了，也没有这样的商人立足的地方了。如今100个人做过去1个人做的事情。时常，他们当中一个人不知道另一个在做什么。商店从上到下都变得没有人情味了，以至于如何使它重新具有人情味，同时又能够买卖兴隆，已成了一个不小的问题。

这里有各式各样的经理，管经理的经理。但是当他们当中有人去世或离去时，商店照常办下去，丝毫不受影响，它是人创造的，但是创造它的人们当时并不知道他们创造了什么。如今它创造人，反过来这些人也并不知道他们在创造什么。每月每时，它都在创造，毁灭，再创造着自己。谁也不知道它整个是怎么回事，但是它的每一单独部分都有人知道是怎么回事。

因此你看到的混乱只是表面现象，这里并没有发生无计划的事情，一切事情均是在控制下进行，每一件事都有原因，每一件事都记入卷宗，有了解这些卷宗的委员会，还有了解这些委员会的委员会。

在教堂里，礼拜是有组织进行的，而在大商场这个商品教堂里，供着394,000种不同的神（还不算颜色和型号的不同）。对前来参拜的芸芸众生来说，大商场训练他们更迅速和更有效的参拜，巨大的往来穿梭的购物人流则培养着最有效的参拜者，这些人中既有虔诚的祷告者，又有马戏班中小丑式的人物。

人们参拜的神灵决定着人们的生活。神灵们在不断变化，但是从没有象现在的变化这么美妙，也没有象现在这样有组

织，以前的参拜也没有这样广泛和如此虔诚。为了组织商品拜物教，大商场的商品神灵们源源不断地流出，过去时髦只是城里贵族的事，而且主要是侍奉装束之神的。但是现在的大商场却向所有的阶级展示时髦品，并一视同仁地邀请每一个购物者都来享受一下时髦的滋味。时髦意味着加速周转，因为时髦就是喜新厌旧。在宽厚和仁慈的感召下，大商场把时髦的有节奏的崇拜注入了城市大众的习俗、仪表和情感当中：它构造了形象本身，通过打扮人们的装束，改变人们在街上和卧室里的生活布置，大商场培养起对仪表外观的高度重视。

在大商场时代出现之前，这些神灵并没有大批的信徒，老式商场和小商场消极地坐等顾客。从前也有过小小的启事，象那些生死告示一样，字写得很密，模糊不清地想说明有什么东西出卖。但是大商场却有崇拜394,000种商品的信徒，每天它都要诱惑137,000名妇女，同时还有11,000名雇员对她们的耳朵念咒，用各种景象来刺激她们的视神经。

进货员和巡视员

百货商店不是旧的综合商店的延续，而是综合商店和专门商店二者的结合。西方中世纪的集市和东方的市场都是那种一个棚子下面挤着许多家小店铺，每家都自主经营，但从整体上看却是一种临时合成型的市场。老式的综合商店规模小，而且不分商品部，走街串巷的小贩只能发展成为沃尔沃斯式的商店，而不能成为梅西式的商店①。这些综合商店均不象百货商店

① 沃尔沃斯——Woolworth，美国的一家大联号商店，主要经营较廉价的商品。梅西——Macy，美国的另一家大联号商店，多经营较高级的商品。——译注

那样经常提供慷慨的服务，如免费送货、赊购、退货、设立免费休息室和信息服务等。

现代百货商场是小的等级集团的集合体。这些集团反过来又组成了整个百货商店。它是各个权力分散的组织和复杂的集权传递系统的奇怪结合，商品都是按商品类别组织起来的，每个商品部都有自己的经理，所有的商品部都通过财政和人事网组合到一起，会计系统通过不断观察进出的平衡，监视着各部门的工作，大商店按商品分部，再通过会计核算将各部集中起来。

在19世纪最后的25年里，店主或是总经理已开始通过一名负责人进行管理，这名负责人给雇员派活，调动货物并管理日常工作。在其他方面，各部门经理按商品的类别进行管理并实行独立核算。

每个部门之上有一名进货员，他负责供给出售的货物，决定它们的出售方式、货物的时令、周转及最终的利润。

和负责采购货物及款项的进货员相平行的是负责照管顾客和售货员的巡视员。他使用服务语言，他的目的是兼顾顾客和职员的利益。巡视经理如今经常作为服务部或商品部的经理，照管职员和出纳小姐的工作，或作为记时员，核查雇员进出商店的时间，要求他们礼貌待客，或作为平息争执的专家，他们还负责决定顾客的退款或换货。

进货员和巡视员之间的关系并不总是和谐的。巡视员必须时刻注意不要惹翻了有势力的和时常是脾气暴躁的进货员。在通常的情况下，高级负责人负责雇佣和解雇售货人员，巡视员负责“让他们有条不紊地工作”，但是实际上，“进货员的话经常是一锤定音。”既然他负责货物的周转赢利，他便控制了本部门的销售业务。进货员是科层制度和非理性市场的随机选择之间

的交叉点。

到1900年，随着商品有了许多商品部，企业里也开始出现了一批新人，这些新工作人员是在高等院校而不是在小型零售商店里受的训练。帐目不再仅仅是历史性记录，而变成了系统分析业务活动的工具。委员会开始进行协调工作，业务活动实行标准化，所有工作都受到上面的控制。在这种集权模式下，进货员的权力，而不是他的责任被削弱了。结果，进货员常常变得心事重重，而如果上面认为商品部的业务开展得不太好，他还要经常挨骂，即使实际上出的问题根本不归他管。

到第一次世界大战时，百货商店几乎完全实行了集中化的计划管理，业务工作由一些直属部门负责。通过一个社交俱乐部——“经理联谊会”来管理进货员；而吸收了所有上层人员的“经营董事会”和“顾问委员会”，进一步完善了科层系统的重组，“结果商店可以不依赖于任何个人的存在而继续运转。”通过一系列小的改进，经理办公室直接或间接地给进货员和商品部分配开支，从而接管了越来越多的决定权。委员会和董事会监督、指导和命令进货员，剥夺了他们对商品的决定权。进货员已不再是封建制度下的小地主，而是科层制度下的高薪雇员。

巡视员也象工业部门的工头一样，其作用开始减弱，特别是在训练新售货人员方面。到1915年，建立了独立的训练部，负责教授商店的规章和经营商店方面的知识。巡视员也不再主持商品部每周的小组会，这种小组会讨论的是“有关商店纪律、礼貌待客以及其他附带的问题。”在1911年，经营董事会分析了统计数字后决定，“哪名工作人员发现巡视员的帐目有错误都可以得到一笔钱”。

在19世纪90年代，由进货员、巡视员和其他下层经理人员

组成的中级管理人员似乎经常是些“没受过良好教育，但经受过挫折的铁石心肠的人物。”据当时的一些观察者说，甚至“根本就不能信任他们，他们不断地从这家转到那家商店，以寻找根本不可能实现的‘真正的机会’。他们经常借酒浇愁。事实上，当时管理中存在的问题是，进货员和巡视员可能在中午出去吃饭时就一去不复返了，要不就是醉得不省人事地回来。至少年青职员可以通过在这种情况下为替补人员显示出能力而得到提升。”从而使品质和成功之间的联系得到巩固。

但是在20世纪，随着商店开始系统地为正在筹建的组织“寻找高等学校毕业生”，他们便不再随便雇人，而代之以“科学地挑选和培养工作人员”。商店也扩大了对这些工作人员的培训计划，以便从他们自己精心挑选的普通工作人员当中提拔高级人才。第一次世界大战之后，这种新的人员训练计划取代了原来的从其他商店，特别从规模较小的商店雇佣经理人员的方式。这些人在小商店里可以得到经商的经验。过去，这一工作的主要条件是从商的经历，如今首要条件则是“正规训练和总的文化背景”。大学毕业生进商店时比较年轻，可以得到就任高级职务所必需的经验。今天的大部分经理人员在15年或20年前就被挑选出来并为他们现在担任的职务接受训练了。

这样，百货商店就形成了自己的职业模式；在每一级上都精心挑选出一些候选人，然后用它的提升机逐步把这些人提升上去，只有在死亡和人员调整或在个人野心推动下才有可能得到突然的升迁。人事经理的卷宗和审计师办公室的帐目已经取代了从这个商店跳槽到另一个商店和在开放市场上碰运气的职业模式。

女售货员

女售货员的工作在十年里发生的最根本变化表现在她们与顾客的关系上。对（Ⅰ）中小城市的售货员和（Ⅱ）大城市的售货员之间异同的比较，可以看出这变化意味着什么。

Ⅰ、中小城市的售货员和商人常常会得意地说，他们对自己的绝大部分顾客都十分了解。他们在这种彼此相互认识的市场中得到工作上的满足。这满足并非来自同上级及雇主的交往，而是来自和顾客的交往。

在小城镇里，售货员时常可以通过在他们周围形成的闲聊圈子来了解人性。一位在中型首饰店里工作的50多岁的女售货员说："我喜欢会见人，它打开了我的生活眼界。我通过当售货员得到的有关人性的知识是从别的地方得不到的。"这种"对人性的了解"和小型市场上的私人相识的特点密切相关。另外，一家小杂铺店的40岁的职员说："实际上，通过和个人见面，我在商店附近交了一些朋友，因为我不但知道他们喜欢什么不喜欢什么，而且还可以了解他们的家庭问题，同时，我还赢得了……顾客的信任，我为能够对别人有所帮助而满足。"

不管是商店的女售货员还是小铺子里的女老板，都要借助顾客来提高声望。一家中等规模的百货商店的售货员说，"我最喜欢会见人们，并与我建立联系的人打交道，我的大部分顾客都是上流人，他们是有礼貌、有教养的人。"不少售货员也借助他们的工作的商店提高自己的声望，有些甚至借助他们经营的商品。"我喜欢展示精美的瓷器和银器并站在它们的旁边。"

改变人们的力量也可以使人产生满足。有人可能认为它是和借助顾客提高威望的作法截然相反的东西。一位40岁左右的

卖化妆品的妇女说:“当我成功地改善了我的顾客的装束时，我感到满足，我喜欢这样做。我有一些就身体来说极一般的顾客，但我已使她们变得非常讨人喜欢了。”

许多售货人员试图从“服务”这个观念意识中得出工作的人性方面。这种观念常常固着在以下几个东西上：(1)工作的价值:“为人们服务是愉快的。它使人感到自身存在的必要性，并体会到所做工作的价值”;(2)从顾客当中借用的声望;(3)可以获得有关人性的各种知识;(4)与商店或店主之间形成的不露声色然而又是积极的认同感。这些因素形成了小城镇售货员的职业意识，其中每种因素均依赖于小范围的、买卖双方彼此相熟的市场——这是由其观念的主要特点决定的。因为，这种“与人打交道”的工作为他们带来了一种明显地与其他工薪阶层和工厂工人不同的工作经验。

Ⅱ、在大城市的大百货商店工作的售货女郎也时常试图借助顾客提高自己的声望，但是在陌生人熙来攘往的大商店，这种尝试经常归于失败，实际上，它有时还会反过来导致一种无能为力的屈辱感。对顾客的仇恨便是结果之一。它经常以一种激烈的形式表现出来，顾客变成了主要的泄恨目标，因为顾客是惹人生气的明显原因，通常又是不会遭到报复的目标。

城里的大商店的售货女郎可能觉得“她们的老主顾”是属于她们的，她们妒忌别的姑娘的老主顾，但是当有钱的主顾走了之后，她们又总是对之贬损一番，并表现出明显的嫉妒情绪。一位女售货员说:“我们谈论的主要是顾客。在顾客走了之后，我们就模仿他们。”卖货女郎时常试图和顾客认同，但是她们的努力经常归于失败。必须说她们只是“试图”认同，因为(1)大多数顾客都是陌生人，相互的接触十分短暂。(2)家庭和商店，顾客和日用品之间令人沮丧的强烈对比，常常使阶级差

别得到强化。“在那么多好玩艺当中穿来穿去，但是你却买不起。你只能看着那些有钱的、过得舒舒服服的人把它们买走。当你带着那点〔可怜的工资〕回家时，你感觉不到体面，感到的只是屈辱。你不是半饥半饱地呆在家里，就是象我这样，回家找妈妈帮着填饱肚子。”(3)“为他们服务”,“侍候他们”,并不能带来轻松感和令人满意的职业认同。女售货员处于大商店和城市大众之间的交汇点上，她们一般在心理上把顾客视为敌人，却不能把商店视为经济上的敌人。

如今，大商店的卖货女郎是从成千上万名候选人中挑出来的。他们大部分是18岁到30岁之间的妇女。有些人仅仅是在等着结婚，另一些则是没有结婚希望的年岁较大的妇女。有些人做长期全天工作，另一些人则做短期的半日工作。作为一个不断变动的劳动市场，对于全日工作的正式工来说，百货商店的工作并不保险，放假的女大学生、家庭妇女、高中毕业生、在家闲着没事做的女孩都可以来此抢饭碗，这些人并不是非得找个固定工作不行。

由于这些妇女中形形色色什么人都有，也由于个人和商店之间的相互作用和顾客的来往不断，一批不同性格的售货员应运而生。根据詹姆斯·B·盖尔(James B.Gale)长期深入的观察，大商店里有以下一些性格类型。

一种可称为“贪婪型”,这种人四处寻找和刺探潜在的顾客:“我要拉顾客……我为什么非得等他们来我这儿呢？我可以走出柜台叫住他们。顾客看起来也喜欢我这样做。这样我可以来回走动，我可以多卖些东西……进货员也喜欢我这样做……每一位衣冠楚楚的顾客，不管是脾气好的，还是脾气坏的，对我来说都象一张5美元的钞票一样，没什么差别。”

“贪婪型”再进一步强化，就变成了“不要命型”。这种人企

图操纵所有的顾客。在侍候一个顾客的同时，她回答第二位顾客的问题，让第三位顾客稍候，并招呼着远处第四位顾客。有时她干脆用胳膊肘把她的同事拱开。她总能十分内行地分清看客、小主顾和大主顾。"我必须掌握一种混打混闹的技术，不然就得不到必要的佣金。我简直无法跟那些并不想买东西，只想消磨时间的人费工夫。而且我凭什么要浪费时间呢？我为什么要找小气鬼的麻烦呢？让那些新手们和他磨嘴皮子去吧。我为什么要浪费做买卖的大好时光，去和那些拿不定主意的人，那些想告诉你他们的生活经历的人，那些讨价还价寸步不让的人，那些找人出主意和那些'寻快乐'的人纠缠呢？我希望接待那种一次买三双鞋，再加上配套的袜子，没准还要拖鞋的妇女。我相信我能同时侍候5名顾客并让他们满意！看看我的卖货记录，算一算今天头5个钟头我一共卖了多少货。买卖还不错……"

"漂亮姐"是另一类，她们让顾客注意的与其说是货物，不如说是她们自己。这些售货员声音委婉，装束入时，姿态优美，从而吸引了顾客的注意。"在这个世界上，你凭着流畅的线条和迷人的微笑就可以创造奇迹。当我矜持地对着人们微微一笑，瞄他们几眼，他们，特别是男人便会为我做事。我早就知道这回事了。既然有这一项技术就够了，我干吗还要去学其他售货员的技术呢？我把大部分工资用来买可以突出我的优点的服装。一个女孩子毕竟只能在她拥有的东西上投资，难道不是这样吗？看看我每星期的佣金就可以找到答案了"。

但是，还有一些无人留意的"傻大姐"。不受注意的原因部分地在于她们自甘寂寞。她们仍然有某种不适感，并常常想家。她们仍然不知道如何运用刚刚学到的规章来对付这明显混乱的局面，她们的办法是象小孩子那样依靠能够提供帮助的

人。"这里的一切东西都是这么大，又有这么多莫名其妙的规章……许多顾客都使我害怕，他们老想少花钱多办事。如果不是为了B小姐，我早就辞职了。当我出差错时，她就笑我并帮我改过来。她告诉我现金登记是怎么回事，昨天她严厉地斥责了一个欺侮我的顾客……，处理这么多钱，这么多销货帐，记住这么多规矩，还不能穿任何鲜艳的服装，只能穿蓝的，灰的，黑的和褐色的衣裳。所有这一切叫我烦透了。一天下来，我脑袋都快炸了。噢，上高中的日子是多么舒服啊……"

"学生型售货员"，她们通常来自附近的大学，到这里做半日性工作，她们那有点外行的进取精神弥补了职业上的训练不足。通常她们渴望工作，并对工作感到新鲜。

"游荡者"，这种人除了在自己的工作岗位上找不到以外，几乎可以在任何地方看到她们。这些人更感兴趣的是自己的同事，而不是顾客或商品。当有人批评其工作方式时，她回答说，"我和这里的大部分职员不同，我有使不完的劲！我不能象一只被拴在柱子上的大象那样一天到晚都呆在我的柜台里。我喜欢人，我在楼层各处都有朋友，我想偶尔去他们那里告诉她们我在做什么和想什么，并告诉她们我的感想，而且我也想听听她们的看法。我卖了我该卖的那一份，难道不是吗？我的销售额很不错，难道不是吗？我必须四处走走，否则我就要疯了。"

"伪装身份者"。在女售货员中这种人屡见不鲜，她们企图为自己造成一种与其工作不同的形象，通常是虚构自己的社会或家庭背景。她说她来卖东西只是为了取得经验，不久她就要去从事更好的工作。这样做很可能只会使上年纪的女售货员觉得好笑，但却可以取悦于进货员。进货员可能看到，这种假装有社会地位的售货员有时可以招来有钱的顾客，一位穿着普通

的男人在大商店里说，"那位姑娘真逗，因为她不但嘴厉害，还能装假……她装得象大家闺秀似的，到这里只是为了沾点买卖气，接着再做一段助理进货员，以便养成良好的风度，然后便返回自家的金窝窝，结一门好亲事。今天上午，她告诉店里的一个伙伴说，她'并不缺钱'，对她来说'在这里工作只是要体验无产者的生活'。她居然敢说经验，要是我没有错的话，她缺的就是钱，而且缺得厉害。尽管她模仿那些娇惯坏了的公园大街的姑娘，模仿得蛮不坏……你仔细留神这样的人，这种小骗子，哪个商品部都可以找到几个。"

"元老型"，因为已经在商店里呆了10年多，他们不是变得桀骜不驯，就是变得唯命是从。不论哪种情况，她们都是售货员里的肯干分子，商店的中坚力量。如果是桀骜不驯者，她们既不会在意自己也不会在意自己的商品，她们留心的是商店。她们反对商店的政策，反对别的工作人员，而且还经常把自己的讽刺怨恨发泄到顾客头上。许多女售货员宣称仇恨商店和顾客。桀骜不驯的售货员喜欢仇恨顾客，尽管过后又能很快地在顾客面前维护商店的利益，但实际上却生活在仇恨的情绪中。大部分这种类型的售货员都是妇女，她们不断地从一个商品部调到另一个商品部。"那时候来的顾客几乎都是太太和先生，哪里象现在来这里的这些冒牌货。这些人吵着叫着要看这个要看那个，我可不给他们好脸看，瞟他们几眼，可不搭理他们。我心情好的时候就侍候他们。我厌烦听他们说话，我也厌烦听人讲规章制度。中午排了20分钟的队买饭，一边排一边听人议论是买点苜蓿还是甘蓝下饭。我简直吃不下扔给我的那些做得半生不熟的东西。不错，这里有许多变化，但是并没有什么东西真是新的：还是原来的规章和同样的老套的销售方法和原来的那些顾客——依我说，就是那一套，不过换了点新词。鬼花样

更多了，换了个新老板。我在这里看到的每个老板都支使我干这干那。到现在我都见怪不怪了。”“进货员恨我，但是我在这儿呆了这么长时间，他也没找到多少茬儿能把我怎么样。只要我的销售额不断上升，（而且我的货总是卖得不错），他就不能把我怎么样。进货员和我向来不和睦。我见过好多他们这样的人，来了走走了来的。他们一会儿要这样，一会儿要那样，一会儿这里挑挑毛病，一会儿那里找找茬子。我时常纳闷，他们是否真相信他们自己说的话？他们经常拿他们的新销售技术以及所有其他的废话来惹我生气。我在这里呆了17年了，根本不需要别人教我怎么卖东西。他们甭蒙我，他也就追追年轻漂亮的傻蛋……让他们都见鬼去吧。我只为我自己工作，现在，将来，以至永远。而且顾客们和商店可以接受这一点，他们也会喜欢它的。你问我为什么还留在这儿，我不知道我还能做别的什么事。我起床，梳洗打扮，吃东西，然后就拿上东西到梅西商店来了。我们这么做几乎是自动的。实际上好几次我连星期天都忘了，坐了好一段火车我才想起来今天是星期天。我就象一匹等着警铃的救火队的老马。哈，我就是这样。”

对商业工作已能比较适应的“元老”售货员会变得既和气又得意。“我来这儿的时候，正是11月的圣诞节假期，来做半天工。我在这里过得很快活，根本没想过要离开这里到别的商店去……去年，我得到了25年俱乐部的成员会章。这使我觉得自己好象成了什么大人物。会章和这件蓝衣服配起来挺好看，是不是？……对于一个供儿女上中学的上年纪的妇女来说，这里相当不错，不是吗？我的全部生活就是我女儿和这家商店。你看那边的那位年轻姑娘……她是新来的，她使我想起我的珍妮。你知道我供养她，教她做人的学问，告诉她工作怎么干才对。我喜欢这样做，我帮助商品部里几乎每个新来的姑娘。我

教育她们，我们这家商店不错，我们的商品部也不错。我们的顾客是重要的，因为，说来说去，如果没有顾客，我们谁也甭想有现在这么好的工作。”

推销艺术的集中化

推销似乎是一种充满活力和灵活性的令人振奋的艺术，而管理官员则是冰冷的计算和规划机器。但是，他们之间的矛盾只是表面的。在新的社会里，推销艺术的地位十分重要。因此，不能让它自生自灭或仅仅依靠自由推销员的个人品质。从本世纪头十年开始，科层系统相当大的注意力都放在大规模生产和个人消费之间的差距上。推销就是为了弥合这个差距。这个领域和物质生产领域一样，开始形成大规模的生产，它的形成就是靠得住的推销队伍和随心所欲的顾客。降低人均销售成本是它的主要动力，使推销活动不仅在百货商店的大规模零售业这个显而易见的方面，而且在遍及各处的销售技术和组织方面实现标准化和理性化，则是其技术发展的主要方向。

销售领域和其他领域一样，集中化意味着过去的一些有首创性的推销员的品质已不再适用了。现在，这些品质由一个机构编制出来，并由这个机构灌输给每一个推销员。以大众传播媒介为基础的不在现场推销（absented selling），大大推动了这种集中化和合理化的趋向。由于开销巨大，从一开始，不在现场推销便被控制在高级经理手中，他们对其用途进行了研究，其仔细程度超过了对现代社会其他活动的研究。

18世纪50年代，费城的一家大商店按字母顺序给所有的商品都编了号，并且给每个货架的每一排都编了号。管道从企业主的办公室通到每个商品部。小听差带着包裹、钱和帐单从各

商品部跑到出纳员那里，再从那里跑回柜台。哪个售货员也不要离开自己的工作岗位。当时的一位观察家说，店主可以从他的中心位置"对每个售货员在任一时点上的服务与其工资的相对价值做出公平的判断",从而便"能够令人信服地说出他的任何雇员的能力和企业素质"。几乎与此同时，纽约的一位业主写道,"商品上只有一个商标，那就是销售的标识。我店里的伙计们除了这个商标以外别的任何商标都不认。"这意味着职员和顾客都被剥夺了讨价还价的权利。

同样，售货人员的中间商作用也被合理的劳动分工取消了。如果业主自己不卖东西，他就得定个价钱，他不可能放手让属下自行讨价并获得成功。单一价格是推销科层制度化的一部分，对于顾客来说这是公平交易，因为顾客也科层化了，他们也无法讨价还价。在推销机器面前人人平等，所有事情都在控制下进行。

那种独往独来、有创见的推销员消失了，代替他们的人照原来的意义讲既无独立性又无创见。当然小规模的零售业还在使用手工艺方式招揽和维持顾客，但是在一切可能的方面，不管是在大商店里，还是在街上，对各个推销员的工作都作了规定并加以标准化。这样，销售人员便具有了高度的可替换性。原来的"制造商代表"受到少许监督，他卖东西给批发商和零售商，而以什么方式在什么地点都完全由他自己作主。新的旅行推销员是精心建立起来的市场组织的一环，他该说什么不该说什么都写在他的推销手册上。尽管他觉得他是一个手里有买卖的人，但是正是他的买卖，产品以及自己的形象越来越要听人家的，越来越标准化并要经过检验。代表推销活动集中化和合理化势力的是销售经理，他们已经跃升到大公司的高级职位上来。推销的智慧，个人的特色已经从分散的个人当中被集中

上来，并交由那些负责对之进行标准化和测试的人来管理。这种经过标准化的东西则要求每个推销员都要牢记并加以应用。

过去是这样，现在也常常是这样，一名推销员能够成为一家公司实际上的销售经理，企业的成败最终取决于他，而如果他掌握着一批重要的客户，他没准还会要挟公司说他将带着这批顾客转到其他公司去。合理化的部分原因即在于使公司解除这种威胁。某大公司的副经理在谈到这种推销员的地位和权力时说，"我要做的第一件事就是制作产品介绍带有清楚的图表和文字说明。它可以是一本对折的小册子，甚至也可以是一部有声电影。然后我就化钱雇若干职工并教会他们如何使用它。他们仍然可以自行改编以适应其顾客，但是必须按照我的意图来做，今后再也不会有高价的名牌推销员了。为了制作和检查这份产品介绍我会付很多钱，我会请专家来并付给他们专家的工钱，但是并不是每个推销员都得到专家那样高的工资。"

当然，正是靠这种推销手册，广告业和个人的推销艺术才得以结合起来。但是每一种广告也是推销员的附属物。有时候，广告大有淘汰许多推销技术的趋势。销售变成了普通的工作过程，推销员只是其中的一环，虽然有可能是关键的一环。

如果将销售划分为几个步骤，那么很明显，前三个步骤——接触、引起兴趣、造成偏好——都是由广告业完成的。后两个步骤留给推销员完成：提出具体建议和商定定单。不在现场的推销员把前三个步骤做得越好，推销员越能够集中精力完成后两个决定性的步骤。但是随着推销手册和影视手段的介入，推销员的个性特征甚至在决定性的工作中也被替代了。进而言之，在挑选和训练上，推销员本人甚至也变成了标准化的对象。从而，推销员的个人成长便受到了集中的控制。

销售本来只是在工匠或农民工作中的一个方面，它是整个

职业或工作中不可缺少的，但并不是关键性的。随着专业化分工的发展，一些人开始专门从事销售工作，尽管他们由于所有权而与经营的商品仍然保持着直接的关系。他们判断市场情况，讨价还价，并自行决定出售不出售商品。

随着市场组织的发展，推销员逐渐丧失了自主性的地位。他出售别人的商品，而且不再决定价格。他不再参与制定价格和挑选商品的活动。尔后，推销中最后一个自主方面，即劝说艺术及其中包含的推销员个性特征，也不再属于这些推销员个人了，不管是在商店里，还是在旅途中，总的趋势和潮流都是这样。

人格市场

在小企业家的世界里，人们互相买卖东西；在新的雇员社会里，人们首先出卖自己的服务。需要体力服务的雇主购买工人的劳动、精力和技术，而许多需要白领服务特别是推销艺术的雇主，则还要购买雇员的社会人格(social personality)。为了工资替别人工作，人们就得向雇主付时间、体力和能量；但是如果作为一名工薪雇员，人们常常还得把自己贡献给一群"消费者"，委托人或是经理。个性特征和千篇一律的乏味工作之间的关系是"职业性无能"的主要根源，它要求任何研究"痛苦增加"的理论要密切注意白领工作中的心理因素。

在雇员社会里，由于销售心理占着主导地位，人格市场的出现是不可避免的。因为在从手工技术向"处理各种事务"、买卖、为人们提供服务这样一些类型的技术的转变当中，雇员个人的，甚至是模仿来的品质也进入了交换领域，并和商业活动发生关系，成为劳动市场上的商品。对某人的个人素质的控制

一旦以某种价格转让给另一个人，而这些供出售的素质又影响着一个人给其他人的印象时，人格市场便形成了。

从与物有关的技术转向与人有关的技术；从小型的、非正规的企业转变为大型的有组织的企业；从关系密切的地方市场转向大城市广大的陌生人来往的市场——这一切都对白领阶层的心理具有深刻的影响。

人们不是把售货人员当作人，而是当作一付对顾客提供程式化的问候和殷勤服务的商业面孔来认识的。你不必对现代的洗衣店工人表示善意，你付他钱就是了。反过来，他只要高兴和手脚麻利就行了。善意和友谊也变成了人格化服务的一部分，或者成了大企业公共关系的一部分，为了促进销售，他们也理性化了。而由于伪善并无个性特征，“成功者”把自己的仪表和人格也当作工具来使用。

形成稳定的人格市场需要三个条件：第一，雇员必须是某科层制企业的一员，由更高一级的人进行选拔、训练和监督；第二，在这个科层系统内部，他的日常工作必须是和公众联系，以便对所有的来客传扬公司的美名；第三，来客的大部分，必须是都市中不知名姓的陌生者。

销售的扩张，个体小商人数量的下降，和城市中不相熟的人之间市场的日益增加，都意味着具备上述条件的人的数量在不断扩大。在大商店里，销售人员自然要受到和顾客关系方面的规章制度的约束。销售人员只能陈列已经事先定好价格的货物并说服人们把它们买走。在完成这一任务的过程中，她们要利用自己的“人格”。她必须记住，她“代表”的是管理部门，而对那个没有个性特征的组织的忠诚则要求她每时每刻都要和气、热情、机敏和礼貌。巡视员的任务之一便是督促售货人员礼貌待客，而大多数商店甚至还要雇佣一些“人事监视员”

（personel shopper），这些人的任务就是检查售货员的“个性”并写出有关的报告。

许多女售货员都十分清楚，她们对顾客的真实想法和她们必须如何对待顾客是不同的。柜台后面的微笑是商业性的诱惑。雇员个人表现出来的漫不经心是企业管理上的疏忽的一种表现形式。“自我控制”是有报酬的。在推销和经营的规则还未成为一个人自己的“真正”品质之前，“真诚”对于个人的工作是必要的。圆滑就是一系列关于个人感情的小谎言，直到个人不再有这种感情。“尊严”可能仅仅是被用来使顾客觉得她自己不应问价问得太快或者不该不买商品。迪克逊·韦克特（Dixon Wector）写道：“公正地说，汽车加油站的加油员对于提高整个美国的礼貌水平所起的作用要比所有的礼貌教科书都大。”但是，他并不认为这个过程是非个人的，从心理的角度讲，这和老式的“为别人着想”是毫不相干的。

在“人事专家”的操典中，男人和女人都要被训练成具有“全面的、合群的、有效率的性格”的人。正象小业主那样，样品销售员在服务和“人格”方面都存在着相互的竞争。但是和小业主不一样的是，他们无法讨价还价，价格是定死的；他们也无法“分析市场”并相应地作出精明的决策。分析市场的是专家，做出决策的也是专家。女售货员无法象古典自由主义的英雄或新企业家那样，通过推销上的算计和自我管理来发展个性。在她的职业生活中，她过去可以“自由行动”的一个领域是她自己的特定性格决定的某种活动空间，但是这个领域现在也必须得到管理。她必须成为机警的，同时又是驯服的销售商品的工具。

在女售货员的日常工作中，由于人格已成为服务于异己者的工具，她们身上便发生了自我的异化。在一家大商店里，一

名长驻观察员这样说起一位姑娘,"我已经在这里观察她三天了，她那张化过妆的脸上总挂着固定的笑容，不管她跟谁说话一点变化都没有。我从来没见她由衷地或自发地笑过。她不是皱皱眉头就是脸上毫无表情。当顾客过来时，她马上露出勉强作出的微笑。我很惊讶，因为尽管我知道大部分女售货员的微笑都不是真的，但我可从来不知道有人这么注意微笑的时机。我试图模仿这种表情，但是如果不发自内心和真诚的，我根本无法保持这种表情。"

人格市场也受供求法则的影响：出现"卖方市场"时，劳动力不易买到，销售人员咄咄逼人的态度便会自然而然地显露出来，并对前来买东西的人造成感情上的伤害。当出现"买方市场"时，工作不易找到，销售人员不得不再次表示出伪善的面孔。这样，就象在资本主义早期那样，供求法则继续规定着个人的一生，规定着人们可能形成或表现出来的个性类型。

接近人格市场最上层的是新型企业家和科层系统中的掮客；在底层的则是销售人员。新企业主和销售人员都在为科层制服务，他们按照各自的方式实践着出卖自己的创造性艺术。在受到限制的市场经济当中，推销艺术是一种真正受到赞赏的创造性活动，但是警觉的首领们早就明白这事关系重大，不能光靠创造力。合理化和剥夺自由的真正机会便寓于人的性格这个领域之中。竞争的命运及其特征实际上取决于垄断者在这个领域的事业及其成败。

大规模生产使出售的商品标准化，大规模销售使商品的价格标准化。但是消费者并没有全部标准化。在大规模生产和个人消费之间必须有一个环节，推销员试图连结的正是这一环节。一方面，别人为他制定了销售技术；但是另一方面，他必须将商品卖给个人。因为消费者通常是一个陌生人，所以推销

员必须精于“判断人的性格”，而且他接受了关于人的类型和如何接近某类人的教育：如果此人不易激动，那么就必须审慎地对待他；如果此人比较敏感，那么就和他直来直去；如果此人比较固执，那么便尊重他一点；如果此人心胸开阔，那么就对他开诚布公；如果此人谨小慎微，那么就设法让他信服。但是由于有些品质是人类共有的，因此便有一些对待任何一种类型的人都有用的比较普遍的方式：“在这里我们所指的是友好，懂礼貌，和利他的精神。”

留给推销员自己去发挥创造性和表现个性的领域，正是现在销售经理人员和心理学家开始进入的领域，他们强调个体性的差异，但是这种强调是将个体差异合理化，并使它和高能量的推销人格（salespersonality）结合起来。20年代中期便有人写道：“现在已到了销售人员自己必须更有效率地发展的时候了。”必须使那些具有进取心理的人得到发展。他们的思想必须“变成行动”。“放弃工作的人的思想上总有某些消极因素。”高能量的销售人员是那种“要把事情干成”的人。如果你不想找出完成它的动力，你就别老惦记着它……谁也无法不让自己头脑里产生这样的想法，这些想法是自己冒出来的。但是，我们用不着考虑它们……干脆拒绝它们……”，“这仅仅意味着不动声色地、执着地进行积极地思考，并照此行动……。弗里茨·克莱斯勒（Fritz Kreisler）每天练习6个小时，以保持他的小提琴技术。推销员为获得成功，每天练习那个最奇妙的工具——脑子，难道不值得吗?”具有很高能量的人在自己的意识中先形成良好的积极的意图，然后对自己进行调整以使这些想法变成潜意识，“……当你独自一人，四周静悄悄的时候，……刚好在睡着之前……进入潜意识的大门比平常任何时候开得都大。假如你在那时候不断地念

叨健康、精力、生命力和成功，最后，这些想法便会留在你的潜意识当中。”

雇主不断地强调要挑选有性格的人。某大学对招工机构进行调查表明，有良好品格的大学毕业生……将最有希望被企业雇佣……而且，除了在科技领域之外，对其他职位来说，品格比高学历更重要。人事记录中认为最重要的品质是：“与人共处的能力和与人合作的能力，自如地与人结识和谈话的能力，吸引人的仪表。”

在有关职业指南的文献中，品格实际上经常取代技能成为所要求的条件：在成功或提升上，强调个人的外表比经验技能或智力更重要。“要雇个姑娘卖围巾领带，个人的仪表比以前的经验更重要。”对于一个普通人来说，努力工作和高超的智力均无法带来的红利，品格却可以带来。最近对普渡大学的毕业生进行的调查表明，较高水平的智力一年只能带来150美元的奖金，但是在同样的时间里，品格却可以给人带来6倍于此的钱。

依赖于人格市场的企业成为训练具有更高效率品格的人的地方。例如蒸馏器公司的数百名白领职员参加了品格训练课程，以便学会更友好，……更热情殷勤……更真心诚意地帮助到服务台来的人。”随着需求的增加，公立学校增加了课程，试图满足企业“对彬彬有礼的工人”的需求。既然被企业领导认为效率低而丢掉工作的人要多得多，这些课程便更加注重“训练殷勤的、替人着想和友善的态度，以及控制说话声音的技巧等等。”密尔沃基市最近为城市雇员建立了一所“魅力学校”，在八种每周一学时的课程中，这所学校要教会他们如何“愉快地，有礼貌地，迅速和有效地提供服务的艺术。”各种公众交往中的各种过程都考虑到了。并且，雇员还被告知应如何欢迎别

人并倾听他们说话。

这样，精心建立起来的各种机构便理所当然地要帮助人们为人格市场作好准备，并保证他们在这方面竞争成功。同时，人格市场的各种要求已在推销活动领域内逐渐扩散成为一种生活方式。作为企业的公共和商业关系而生发出来的东西逐渐和个人生活紧紧缠结在一起：在每一种私人关系甚至是和自己的关系中都包含着公共关系的一面。传播这种新方式的是魅力学校、成才学校和畅销读物。在人格市场上训练出来并得到维护的销售人格已经成为主导型的人格，成为销售领域内外大众模仿的楷模。谈自我完善的书籍已经为大家详细地概括了销售艺术的特点和策略。根据这种书里的说法，所有的人都可以作领导。若非愚蠢的举动，穷人和失败者根本就不会存在。

“当今之世，一个新的、富有个性魅力的贵族阶级正在形成，”这个阶级的成员均以对待比自己地位高的人的态度来对待本阶级的人，但同时却又不断地对自己说，自己是这个世界上最伟大最重要的人物。这是一个有着巨大吸引力的社会，在这个社会里，人们不但是自己的主宰，同时在暗中也是别人的主宰①。

人格市场，这个大售货场所导致的最引人注目的结果和象征物，使大城市居民中普遍存在的不信任感和自我异化更加突出了。在瞬时的交易中把人们连结起来的金钱网虽然由于缺乏共同的价值观和信任感而存在着许多脆弱的方面，但是却无一遗漏地渗入了人们生活和相互关系的各个领域。按照推销员的道德规范，为了操纵别人，人们总要装出一副为他人着想的面

① 这些论述是以七、八本给人灵感的小书为基础的，这些书包括戴尔·卡尼吉（Dale Carnegie）的经典之作《怎样得到朋友并影响他人》。

孔。但是，随着时间的流逝，这种道德日益流行，人们便逐渐地识破了它的真实面目。不过，这种虚伪很容易成为人们工作和生活方式的一部分，但是现在对此人们还是睁一只眼闭一只眼，因为他们知道，操纵是人与人的接触中不可缺少的东西。每个人都试图暗中把别人当作工具来使用，人们相互之间便疏远了。但是一旦疏远形成了一种循环关系，人们便把自己也当成工具，并和这一工具日益疏远了。

9

巨大的文件堆

摩天大楼取代了成排的小店铺，办公室则取代了各式各样的自由市场。摩天大楼里的每一间办公室都是巨大的文件堆的一部分。是符号加工厂的一部分。这个加工厂生产数十亿计的纸片，并据此推动和调整着现代社会的日常活动。从经理室的套间到工厂的庭院，文牍之网随处可见。数以千计你从未见过，也不想见的人，要你遵守数以千计你从未参加过制定过程，也不清楚是怎么回事的规则。办公室就是那只看不见的手，但是因为有一排排的职员和一套国际商用机器公司的设备，一组口述录音誊写员，60名坐在各层电梯前面的接待员，这只手变得清晰可见了。

办公室也是一个工作地点。每天早晨，不规则的人流一伙一伙地来到大厦里，并开始启动办公室这个文化系统。白天，他们从事他们那属于商业系统、政府系统、战争系统、货币系统中一部分的工作，协调着整部机器的运转，互相下指令，说服其他系统的人，记录全国当日工作的活动。他们将文字记载的文化转给明天那代人。晚上，人们离开大厦之后，大街空旷而沉寂，那只手又看不见了。

办公室可能只是装在某人汽车后厢里的一卷纸；或是一个

方形的街区建筑物，每层都象是一套套的用玻璃隔开的养兔房，整个建筑则是其他办公室，或是工厂、矿山，甚至农场的全国性组织的总部。它也可能附属于某个部、局或单位，这个单位又把它和另一个作为全系统指挥部的机构连在一起。而另一些靠近经济档案管理中心的企业，原本就是一些办公室。

但是，不论面积大小，形状如何，一个办公室起码具有指导和协调企业活动的功能。每个商业企业、每个工厂都与一些办公室相联系，再通过它们与其他企业和人发生联系。办公室广泛分布在政治经济领域，每个办公室都位于一座工作、金钱和决策金字塔的顶端。

一位诚实的助理总经理说，"当我们在脑子里构思如何通过一些表格来对各种职员的工作……那些最重要的项目……即影响系统运行的那些脉络……进行控制的可能性时……在各个部门工作的男男女女的每一种职能都要通过一张办公桌或工厂的表格才能得到确立，它们必须记录在案。"

旧式的办公室

前不久，费城的第一位打字员去世了，享年80岁，她在一家企业里工作了60年。临死前几天，她回忆起早年的生活。那是在1882年，她从雇主办的星期日学校来到雇主的办公室。她记得当时的办公室是一间相当暗的房间，窗户外面总是蒙着一层层的灰尘，房间中央的大肚炉火里冒出来的烟弄得办公室里烟雾腾腾的。她记得那绿色的眼罩和现金帐簿，记得办公桌上的皮面分类帐簿和大钉书钉、流水帐、鹅毛笔、镇纸和盒式文件夹。

最初，办公室只有3个人，在高高的活动盖板办公桌后面

坐着雇主，支配着整个房间里的活动；在高高的斜面细腿的办公桌前，记帐员蜷缩在一张长凳上；靠近门的地方，在一张安放着新设备的桌子面前，坐着的则是这位白领姑娘。

小A.B.诺丁(A.B.Nordin,Jr.)最近对全国办公室经理协会说："那位记帐员是一位少年老成、肩膀略有些塌陷下去的人，他面色清癯，经常带着一付郁郁寡欢的表情，他戴着黑袖套、绿眼罩……不管他们经营的东西是什么，也无论年龄长幼，所有的记帐员看上去都差不多……，"他似很疲乏，而且"从来没有快乐过，因为……他的面色反映出他的工作压力已接近于顶点。他通常是一位整洁的作文字工作的男性，但是他真正骄傲的是他快速而准确地填写一行数字的能力。尽管有这种本事，但是他从来就没有过另寻高位的机会。他的脑力已被毁灭性的繁重单调的工作消耗完了。他不过是一架死死记住各种数字组合的机器。他的技艺就是记忆的技艺。"

当然，在19世纪80年代之前，记帐员早就有了，狄更斯就曾经描写过这些人。同时，正如汤姆斯·科克兰和威廉·米勒(Thomas Cochran and William Miller)所观察的那样，早在1820年，纽约州便对这种新出现的穿着羊毛外套的人将会和工厂主甚至工厂工人一起取代土地贵族一事表示过某种忧虑。

但是80年代和90年代的办公室人员却发现，记帐员现在坐在办公室的正中央。他将一切交易都记在日记帐、现金帐和分类帐上，所有当前的订单和备忘录都穿在他的钉书钉上。他的办公桌或低短的保险柜里，两排书架上，装盒夹的抽屉里，放着办公室及其工作人员要处理的所有文件。

办公室里的姑娘每天早晨都要花15分钟擦拭、润滑她那架庞大而娇气异常的机器。初学打字时是十分辛苦的，因为她只

有把打在双键盘打字机上的东西转上去三格之后，才能看清她刚在打了些什么。但是过了一阵儿她就不再需要这样查看了。她还负责削铅笔，使用书信复写器。在1893年芝加哥世界博览会上，人们惊讶地观看这台奇妙的机器，它可以从原信的墨迹上模模糊糊地再印出一张复件来。

坐在大活动盖板写字台后面的人白天经常不在办公室里，尽管他的雪茄烟雾总是飘散在空气中。后来，办公室雇佣了小听差给他跑腿，但是在电话出现之前，雇主还是要经常亲自出马谈买卖的。办公室内部的关系与雇主个人对外接触的形式相平行。中心人物通过个人接触与周围的人发生相互的联系，并接受“来自周围的动力”。正如巴尔扎克笔下描绘的早期办公室那样，“它是信托和献身精神的结合体。”随着周围的人逐渐得到训练，其中一些便可以比较全面地了解业务进展情况，并在适当的时候晋升担任更高级的职务。

权势和发展

这种老式办公室存在了很长时间。在美国，直到90年代，办公室的形式还是老样子。从那时起，发生了很多重大的改变，但是这些改变并不平衡：留存下来的办公室从本质上讲和老式办公室并无区别。但是其他一些办公室却和19世纪的办公室很少有类似之处。变化不平衡的原理在于，办公室附属于各种企业，其中既有许多小的，也有不少大的。新式办公室主要出现在“办公室行业”的巨型办公室当中——例如：保险公司、银行和金融企业。按照W·H·莱芬韦尔（W·H·Leffingwell）的说法，办公室的晚近历史可以分为以下几个发展时期：

Ⅰ、在20世纪头10年，当办公室的规模在商业和金融集中

的压力下不断扩大时，出现了对业务活动进行系统分类的需要。按字母顺序排列的数据文件被设计出来并得到了广泛的应用。除记帐员和速记员以外，职员的阵容中又配备了一些较复杂的"系统人员"。随着职员的队伍的扩大，他们被分开组成一个个部门，并担负起专门的职能，从而便在机器设备引入之前实现了合理化的社会过程。在系统化分工的形式中，人们的工作得到了重组。

Ⅱ、在工作量大、成本高以及对卷宗和数字需求不断增大的压力下，正是这种社会性的重组使得办公机器得以采用。本世纪20年代以后，机器才开始得到广泛的使用。1874年便出现了一种实用的打字机，但在1900年之前，它并没有得到多少实际的使用。19世纪80年代后期，发明了一种不必列表的加数器，但是直到20世纪初它才得到广泛应用。因此，不是机器推动了办公室发展，而是办公室的发展需要机器。实际上，许多机器都是专门为了已经社会化的工作发明的。

第一次世界大战时期，办公机器的重要性增加了。经理们已感到需要找出一种系统的方法。同时由于需要越来越多的统计数字，他们使用机器处理现存问题的次数越来越多。1919年，在弗里德里克·泰勒的管理思想的指导下，成立了全国办公室经理协会。在1921年以前的六、七年时间里，每年至少有上百种新式办公机器投入市场。到20年代后期，许多大大小小的办公室都装备了机器。据政府的一份调查说，到1930年，在办公室工作的女办事员当中，有30％的人至少要在她的一部分工作中使用打字机以外的其他机器。八年过后，需要这样工作的办公室人员超出了一百万。现在，不少人认为，至少有80％的办公室工作是机械化的。

但是，必须承认，第二次世界大战以前的20年里，办公室

的工业革命进展并不快：办公室人员的增加比引进机器更快。自从1900年以来，办公室人员的数字稳步增加，但是办公机器的销售额大约为2.7亿美元，到1948年，销售额增加到了10亿美元。二次大战前，人们曾严肃地讨论过办公室分权以降低费用的问题。正如一份商业杂志所说，新式办公室机器的出现，使办公室有了实现大型化的可能。

在40年代后期的工业展览会上，每年都要展出大约3,000种机器。有一种机械整理器，它按照适当的顺序用金属手从5堆纸上抓起纸张，然后将它们摞起来等待分发。还有点票机和点钞机，还有机械抹音机和自动签字机。这些机器使办公室的生产增加了25—30%。新机器可以迅速完成加、减、乘、除和复印，可以用51种语言打字、开启和封缄信封，贴邮票、写地址。有一种制表机，从一头装入未经加工的纸张，然后按照所需尺寸裁纸、打孔、印上双色表格、印上若干帐目金额、印上地址，将它们叠整齐，供邮局职员投递。有一种电视设备，人们启动开关便可以通过它观察办公室或工厂里任何地方的工人的工作情况。还有一种非常灵活的机器，将卡片送进去之后，它可以送出事先制定好的书面回答，以应付各种事先想到的抱怨和询问。

最令人吃惊的可能是新式的电子计算机，它可以将1,000个单位的信息储存在1/4英寸的磁带上。在一家保险公司，这种机器“可以根据交来的保险单提取资料，查对现金金额，插入截至当天为止付出的保险费，乘以保险金额，加总所有的贷款，计算每笔贷款的利息并加总，将累积红利和提前付的保险费记入贷方，并打出对该保险单应付的净额票据。”

当然，这种机器只有在大办公室里才有实用价值，但是，即使使用简单或便宜的新机器也可以节省很多时间和费用，并

提高其准确性：例如，使用可以自动将表格插入或提出的机器，每小时可处理75份清单，用手工处理每小时却只能完成25份。一种专门制作来开启信件的桌子使工作效率提高了30%，使用一种标准打字机，一位姑娘一天可打出600份应付保险费的通知书，而使用电动打字机和连续性表格，同一位姑娘每天便可打出700份通知。口授机使秘书写信的时间缩短了一半。小企业也可以利用国际商用机器公司在全国各地的80家服务站。这些服务站可以使用机器在穿孔卡片上处理他们的全部工资单。

工业革命波及办公室的速度要比它波及工厂的速度快，因为这一回可以拿工厂做样板。正是美国工业的规模使得文字工作量大大地增加，并使办公室的规模迅速扩大，工作日趋复杂。办公机器必须跟上工厂机器的工作效率和管理程度。尤其是在20年代，日益高涨的公司合并浪潮进一步扩大了公司的组织结构，并带来了在更大范围内进行协调的需要。这时，政府也需要企业提供更多的记录：一次大战期间制定了全国性的所得税法；新政则由于社会保险，小时一工资法案，工资的税款扣除等等而大大增加了文字工作量；二次大战不仅使文字工作量得到进一步增加，而且还由于劳动市场的紧缩，要为办公室寻找大学水平的劳动力变得更加困难。办公室工人的收入增加了。工会不断威胁要罢工，办公室的生产效率非常低。答案显而易见：办公室必须实现机械化。

但是，办公机械化在我们这个时代才刚刚开始，只有当办公室的机械化和社会化在单位成本效率最大化的意义上得到融合，办公机械化的时代才算最终到来。今天，人均产业工人的机器投资从化工工业的19,375到纺织工业的2,659美元不等，而办公室工人的平均机器投资还未超过1,000美元。

Ⅲ、机器的普及，使那些原来仅把机器作为辅助工具的部门出现了进一步的劳动分工。新机器，特别是那些更复杂、更昂贵的机器，要求对从前分散在企业里的各办公室进行集中管理。这种不断导致新型劳动分工的集中化趋势又由于历次萧条——需要削减开支——和历次战争——使办公室的工作量迅速增加——的发生而得到进一步的推动。

尽管自20年代以来这一趋势已十分明显，但是，人们却未对现有的办公室集中化程度进行过准确的测量：机器和社会组织在那时已开始发生相互影响，而这是“办公室科学管理时代”的真正标记，这一时代虽然仍处于幼年期，但是它显然是未来的雏型。

在“分散于各办公室内未加控制的一组组速记员”还没有一个“统一的速记部门”之前，不管是办公机器还是其他工厂型的技术都不可能得到有效的应用。分散的办公单位常常重复彼此的工作，因此必须将它们归入一个中心办公室。为了尽可能地利用这些昂贵的机器，新的工作程序被制定出来。这些机器要象制造业的设备那样，尽量不发生闲置。所以，必须把机器做的事集中到一起。

一个又一个公司实行了机械化、集中化：两者结合起来便增加了产量，降低了单位成本。它们还开辟了通向全面采用工厂化组织和技术的道路。工作可以被简化并实现专业化；可以为每一种业务制定一种标准，然后让每个工人都适用这些标准。一名办公室经理说，“我们确信，通过取得个人生产的记录以……确定精确的单位工作成本……”，通过“测量每个雇员的工作……我们就可以在一个坚实的基础上……提高工作的经济效率。”

每一种可以衡量的工作都能够实现标准化，并且常常可以

被分解成若干个简单的动作，然后此项工作便可以按标准速度进行。根据“科学调查制度的标准速度，一名第一流的工人可以在规定时间内轻松地达到。”而正是这种标准的计算过程又进一步促使人们分解更复杂的工作并增加专业化的程度。因为专业化，上层控制和标准化是相辅相成的。当每个人都可以完成的标准得到制定以后，这个标准就可以使办公室有一个新的更加均匀的工作效率。

当然，许多保险公司和银行对时局和动作的研究是尽人皆知的事。在20年代和1942年，分别有16％和28％的公司对时间和动作标准进行了测量。例如，有一家公司据此规定了标准，从而削减了1/3的雇员；另一家公司削减了39％的雇员，同时却增加了40％的工作量。

通过取消某些工作并简化其他工作，降低了成本。要做到这一点，必须按功能对工作过程和人的能力进行分解，然后将两组分解因素按照新的简化了的工作规程的要求搭配起来。与此同时，只要费用合理，在工作进程中就要尽可能地采用机器。这样，这些为办公室人员制定的工厂或工作程序便可以得到合理化，同时，为解除疲劳，还可以制定强制性的休假期。

这一进程甚至延伸到工作人员进办公室前的生活。第一流的办公室人员早已知道合理化训练必须在学校时就开始，“办公室经理需要和当地学校取得联系，阐明自己的要求，并请学校帮助训练符合办公室要求的商科学生。学校的课程，可以很容易地加以改变，以培养符合办公室需要的毕业生”。

甚至办公室的陈设和外观也变得象工厂一样了。办公室建筑和陈设趋向两个目的：废除私人办公室并组织直线式的工作流程。一家办公室搬进新址，原来的200间私人办公室合并成17间办公室，这一改变使监督变得既简单效果又好。“当负责人

不时查看一下职员时，职员可以更好地工作。”在同一间办公室里，“为加快工作流程，安排了一系列活动。工作不仅在一层楼内水平流动，而且从一层楼向另一层楼垂直流动。当设计工厂时，通常会考虑各部门之间垂直距离的远近，但是在计划职员工作时，并不一定考虑这种垂直意义上的距离远近。”仅仅是重新安排一下办公桌便可以节约15％的时间。

下一步骤显而易见：用传送带取代办公桌。早在1929年，格雷斯·科伊尔（Grace Coyle)便注意到，在一家大企业里，“负责通过传送带和信号灯向各职员和打字员传达命令，这些职员和打字员每人从事一项工作。位于传送带顶端的姑娘负责解释定单，记下号码，注明商业折扣；下一位姑娘算出定单价格，扣除折扣，加上运费，合计总数；第三位姑娘给定单填上一个数字并记下当天记录；第四位姑娘将信息写入以字母为序的索引；第五位在定单上打上时间；然后用传送单送给几位打字员之一，她复制一式六份的副本并贴上地址签；第七位检查一下单据并把它送到仓库。”

今天，一架机器便可以完成25年前这条传送线上的姑娘们完成的工作。但是，艾伯特·H·斯特里克（Albert H.Stricker)注意到，即使使用机器，“在任何生产过程中，各种优秀的机器之间的联系总比这些机器本身更重要。只有合理地排列机器，部件或产品才可能畅通无阻地从流水线这一端送到另一端。打字机和计算机，制表机和记帐机，家具及所有的办公设备作为文牍工作生产的关键工具，可以安排它们各就各位，综合利用，并共同形成一条高效率的办公室生产线。”

这些技术和合理化方式早就被应用于对办公室的管理了，而且它们被应用的原因和工厂管理中应用它们的原因如出一辙。但是，它们在办公室里的应用仍然很不平衡。首先可能受

到限制的就是办公室的规模。1930年，美国的职员当中有一半人在50人以上的办公室工作，但是办公室的规模继续扩大。随着规模的扩大，出现了一些变化：私人电话，在办公时间抽烟，接待私人朋友来访，处理私人信件等都受到了限制，而机械化，社会合理化，包括制定作息时间，建立休息室和医院计划等方面的进展却加快了。

白领姑娘

介于仍然存在的老式办公室和完全合理化的新型办公室之间，有大量的中间类型的办公室。第一次世界大战前夕，辛克莱·刘易斯（Sinclair Lewis）在《工作》一书中描写过这样一家办公室，尽管他把它漫画化了，但是这却是一家典型的办公室：在上层是科长、处长和公司头头，“身材高大，面孔红润，大下巴上的胡子刮得精光，侃侃而谈……午饭时开一两分钟的会以‘交换政策’……当他们高高兴兴地一块儿走进电梯之后，几个敏感的速记员便会跑到一名上了年纪的妇女那里哭一通，以寻求安抚……。”

在他们下面，是一个“由那些有朝一日有机会继承负责人位置的年轻人组成的阶层”，他们忠诚地听命于负责人，“崇拜公司制定的政策”，他们坐在“一排排亮闪闪的平面写字台后面，穿着丝绸衬衣打着新领带”，以“一种自命不凡的态度”接电话。

和白领姑娘在一起的是些小头头，办公室经理和记帐员，他们对上“彬彬有礼”，对下则“百般挑剔”。他们自己若是没有加薪，便会酸溜溜地盯着想着每周加两个美元的速记员，他们会私下里对速记员说，尽管他们个人很愿意为她们争取加薪，

但是这样“对其他姑娘不公平”。

处在主要的等级阶梯之外的是一小群私人秘书，每个人都是“一位头儿的知己”，但是，这些亲信已无法“和头儿交往”，也无法“在衣帽间、休息室或电梯里和那些不相识的，仅仅是负责复写或记录年轻上司指示的姑娘们友好相处。”

“不管她们之间过去如何互不恭敬，现在这些普通姑娘称呼秘书为‘小姐’，派别和小集团之间的意见使她们四分五裂。她们必须衣着整洁，行动敏捷。除了这一点之外，她们对于办公室政治生活的其他方面无足轻重。只是出纳员的卡片上索引上还记着她们的名字。”她们当中包括“白发纤指的50—60岁的……老处女和寡妇，对她们来说生活只不过是一张办公桌和抄抄写写的工作，发通知，分信件，查表格。”同时还有“22岁就开始对工作感到厌倦的姑娘，冷冰冰、面孔紧绷着的28岁的妇女，胸部饱满结实、丧偶或老处女样的35岁的妇女，和愉快的、恶毒的、悲惨的老年妇女……”

正是在这种办公室里而不是在那种肮脏狭小的老式办公室或布置得象工厂那样的新式办公室中，形成了社会对办公室世界的一般概念，形成了对它的居民，特别是白领姑娘的一般看法。较为普遍的印象，大概认为办公室里全都是妇女。当然，美国妇女也在别处工作，她们在工厂和服务行业已经有了两代人的工作经验。但是除了爆发战争的短暂时期之外，她们在这方面的工作经验并不象白领姑娘的工作经验那样普遍，而且还不断向外扩散。

正由于她们是秘书、职员，是经商的女性或职业妇女，她们——白领姑娘才对我们头脑中的办公室这个概念起了决定性的作用。“她”就是办公室，《幸福》杂志的编辑写道：“男人是门上的名字，是衣架上的帽子，是吸烟室里的烟雾。但男人不

是办公室。办公室不过是一位坐在他的电话另一头的能干的妇女，是两名年轻的太太对着送话器单调地念他的名字，四位姑娘坐在玻璃隔间中用粉红色的指甲在四部响个不停的机器的键盘上打出他的缩写字母，是六条各色各样的裙子匆匆闪过他的信件箱，是一位端庄的小姐坐在接待室，用愉快的语调，总统夫人式的不动感情的眼神招呼着他的朋友，打发走他不想见的人”。

关于白领工人的小说，似乎主要流行于20年代。凯蒂·弗伊尔所处的年代在1911年到30年代中期；明尼·赫茨勒·莫利（Morley）在《人》这本书中描写的另一个角色则属于1889年到1929年这段时间；多斯·帕索斯（Dos Passos）《美国》一书中的珍妮·威廉斯的故事是在1900年到1920年之间。塔金顿（Tarkinton）笔下的艾丽斯·亚当斯和辛克莱·刘易斯(Sinclair Lewis）笔下的尤纳·戈尔登是在一次大战前。一次大战前后的10年是文学家对白领姑娘最感兴趣的时候。主要描写的形象都是以这一时期的白领工作为场景，而且许多人物形象都差不多。

辛克莱·刘易斯笔下的尤纳·戈尔登，布恩·塔金顿笔下的艾丽斯·亚当斯和克里斯托弗·莫利笔下的凯蒂·弗伊尔——三个人都是在父亲死后或遭到挫折之后开始从事白领工作的。她们的父亲都属于老式中产阶级，而且事业进行得都不太顺利。

生活在小城镇里的戈尔登一家“非常受人尊敬，因此不能让她出外工作，但是家里又太穷，无法送她上大学。”她的父亲是小镇上的律师，她24岁时父亲死了，留下她和母亲两人，没有遗产，他们开始了标准的孤儿寡母式的生活，寡居的母亲“含辛茹苦”，带着没有工作的女儿。对于这种孤儿寡母来说，

在小城市里她们的生活可能出现三种情况："假如他们是有钱人，女儿可以收地租，请律师，加入某个俱乐部，并想方设法活跃于各种社会聚会之中。如果她们是中产阶级，女儿几乎都是在学校教书。如果她们是穷人，母亲便会给人洗衣服，女儿出去收衣服。因此，尤纳理应出去教书。"但是她并不想教书，仅有的另外一个职位是在布店工作，但是这工作有损于她家的门第，而所有精力充沛的年轻男子都到大城市去了，因此她孤注一掷，和母亲一起到了纽约，在那里她上了"商学院"，并成了一名"办公室女性"。

从社会学的角度来说，艾丽斯·亚当斯的故事是这些小说中写得最激越，它也是那种充满幻想的故事，只是被改得比较适合白领阶级的口味了。开头是艾丽斯到一个上流阶级的家庭参加聚会；结尾是她在爱情和社交上的期望遭到挫折之后，爬上商学院阴暗的楼梯，象个披着修女面纱的尤物。纵观全书，在艾丽斯那"充满忧虑的眼睛"里看到的是，商学院"沾满煤灰的楼梯"，就象金色的海滩衬托下的贫民窟那样，是通向"可怕的黑暗世界"的道路。当艾丽斯想到这一点时，她想的是那些"在打字机上工作，不知不觉就消磨了青春的漂亮姑娘"；老姑娘们"听写着"脑满肠肥者的指示；作记录的有十多种不同类型的老姑娘。办公室是老姑娘的制造厂，是现代化的修女院。在商学院和辉煌的人生舞台之间存在着鲜明的对比，商学院是早结良缘，成就美满婚姻的反衬物。

商学院还使她产生了一种"不大愉快的神秘感和莫名其妙的连她自己也不想细究的屈辱感。"最后，她认为这沾满煤灰的楼梯便是"青春和希望的终结。"当她上商学院学习时，她未作任何打扮和修饰（口红），尽管她的野心勃勃的母亲在不知她要去什么地方的情况下，告诫她出去时应打扮得漂亮些。

《艾丽斯·亚当斯》是一本描写艾丽斯及其父亲在职业上的遭遇的小说。她父亲是一家药品批发仓库的“杂品部”负责人，他对企业忠心耿耿，并勤勤恳恳地经营它。但是他老婆的野心驱使他辞去了工薪微薄的职位，到市场上去开了一家属于自己的买卖。他失败了。艾丽斯和父亲最终都要面对现代社会的实际，艾丽斯的父亲从职员变成破产业主，进而又变成了“寄宿处女房东的丈夫”，艾丽斯则成了女性白领工人。

在美国的民谣当中，白领工人通常来自小城镇的下层中产阶级家庭。高中的学习对她形成坚强性格起了重要的作用。她可能在高中学习过商业课程，而且还可能上了一两年商学院，毕业时她既聪明又漂亮，在本地找到了工作，但是她渴望从血缘和地缘的联系中独立出来，她想到大城市去，而最想要去的便是纽约。她离开家，家庭变成了次要的东西，因为它代表着对独立性的束缚，回家探亲是一件勉为其难的事情，她迫不及待地要返回大城市。为了开始在纽约的生活，她甚至向银行借钱，而不是找父母要。

大城市的白领女性经常回顾她们在小城市度过的高中时代，把它看成是为某些从未实现过的事情作的彩排。上高中时个人的小团体并没有被办公室里的非个人的团体取代，城市里的等级观念无法取代青少年时代的平等，阴暗的电影院里的远鸣无法取代高中时期大家靠在一起发出的惊叫，高中时对朋友的憧憬并没有因为过上了白领世界的生活而满足。

白领姑娘一般都有一两个好朋友。这朋友可能是同乡，而且往往是对大城市的生活有着更加丰富的经验。她们共用一间公寓，一个壁橱并共同开支，共赴约会，同挡患难。知交密友是大城市生活的基本心理需要，是白领姑娘解脱孤独和烦恼的唯一办法。

第一种工作往往是她接受的速记员或打字员教育的继续。工资很低，但是她掌握了办公室的常规及其活泼、新鲜和高效率的生活。她还学会了如何应付办公室里的男同胞，她开始相信所有男人追求的都是一件事。她和其他姑娘常常拿一些头天晚上或当天晚上约会中发生的事开心。一个非常了解速记姑娘心理的推销员为此买了第一杯鸡尾酒。

头一件工作往往是最苦的工作，她换了好几种工作以后才能最终在一种工作上安定下来。当然，在辞了旧工作，新工作还未找到之前，日子是很难过的。办公室不管怎么说，并不是一个令人愉快的地方，但是她逐渐了解了办公室，并且很快便能够给办公室的人分类了。最前面的是老板，她希望有朝一日成为他的私人秘书。再就是低级负责人和推销员，可以考虑和这些人结婚、约会，或至少可以和他们吃饭。"当你和那些姑娘一样每周只挣18美元时，除非有人请你，你晚上是不可能出去吃饭的。你们得坐在家里，嚼着柠檬，洗袜子，熨衣服，轮流买晚报，然后上上闹钟，以便早上能有足够的时间步行去上班。"最后，可能还有一个不是职员便是会计的老头，和一些"初出茅庐"的勤杂工。

白领姑娘的爱情故事常常包含着数次交朋友失败的经历。凯蒂·弗伊尔有怀恩明尼，有理查德·罗，珍妮则有杰里。当白领姑娘得到她的心上人时，挫折便会使她心肠变硬，把她从一个来自小城市的单纯姑娘变成冷漠、文雅的城市职业妇女或独身女性。如果她对那个人有足够的兴趣，她并不反对来点风流韵事，但是她无法克服自己对婚姻的渴望。

然而，经历了第一次挫折之后，对于事业来说，爱情就成了次要的东西，因为她开始喜欢她的工作，并且得到了提升。在开始一段时间以后，她一直在慢慢得到提升。随着她变成了

成功的职业妇女，她想找一位上流阶级的男人的想法更强烈了，她已经十分成熟，不再对自己认识的普通男性感兴趣。她更喜欢年岁比她大的男人。30岁以后，她便会回过头来以一种近似母亲的态度看待那些无忧无虑的年轻姑娘的随随便便的爱情生活。现在她已是成熟的女性，能够胜任交给她的工作。她压抑着对已婚老板的爱情，对这个人来说，她已成了不可缺少的人了，她为他的企业管理服务。她消除了没有人情味的企业气氛以及老板和雇员之间的紧张关系，但是她也会感到年轻女人的情欲带来的威胁，而这又令情况变得复杂一些。

在两次大战之间，她可能这样说："有一次莫里和我曾谈到过白领妇女——她们有好几百万人，她们可能每周挣15—30美元——她们得全身上下穿得整整齐齐的，自然，她们希望取悦于社会，并成为一些能够得到女人所有快乐的完美女性。她们需要有创造和做些什么事情的机会。和她们年龄相仿的男人并不能为她们做什么事情，而这些姑娘又成长得非常快，因为她们吸收了她们为之工作的那些年纪较大的人的思想。她们自己的私生活变得格外紧凑。啊，上帝，我读过些书，我听说过拓荒时代的妇女是多么勇敢，那些干旱荒原上的妇女，那些坐着蓬车戴着花格头巾的妇女的事迹。但是瞧瞧这些使用打字机的妇女吧！可怜啊，她离开办公室时得到了什么呢？……你知道我们是什么样的人吗？我们是用谷物交租的佃农，我们就象在棉花地里干活的黑人长工那样工作，并给老板贡献很多脑力劳动，多得他们不知道该怎么办好了。我们自己又得到了什么呢？我猜大概就是8小时睡眠，因为那就是我们的全部收获了……如果有谁知道收成的价格要涨，那么我想他就是最不愿意作佃农的人了。但是闻一闻你发誓属于你的土地的气味，那一定是十分惬意的事"。

她总想尽快为家里带来光明的前途，但是她却不得不服一段更长时间的苦役，在办公室里做那些烦人的工作。但是这些工作毕竟使她得以维持生活。实际上，明尼是在反抗婚姻制度，凯蒂则是为了不使孩子影响其职务而去进行人工流产。职业取代了婚姻，白领姑娘的矛盾解决了；她爬上了那个楼梯；她变成了真正的修女。

新式的办公室

现代的办公室占地成千上万平方呎，有着工厂式的流水作业线，但它并不是随随便便、和和气气的地方。工作的拖拉和节奏，“生产单位”的速度，要求除了对手头工作之外用掉的任何时间作出辩解。过去，记录要求经理和秘书私下会面，现在则在电话里向一群从未见过面的听录员讲话，这些人熟悉的只是他的声音。许多原有种类的人员都变成了机器操作者，而许多新人一开始便是机器操作工。

Ⅰ、办公室经理的地位上升了，从“首席职员”变成了直接向公司财务官或副总裁汇报的人，这是办公室扩大和办公室作为整个企业的集中服务部门的地位上升的标志。在办公室经理的领导下，工厂式的办公室便得到了发展。由于办公室经理是精于实现办公室职能的合理有效的设计者和劳务专家，所以他比过去分散在各办公室的小头头干得更好。

20年代后期，大公司便出现了办公室经理。许多早期的办公室主任都兼任其他职务，或许兼任会计室的“当班”，但同时也负责“管理”办公室人员。随着办公室的重要性和开支越来越大，办公室逐渐成为自治单位，办公室经理的地位也随之有所上升。他得了解所有部门的文职工作和日常业务。他必须能

够制定和适应新的管理计划和安排。他必须培训新雇员并对原有雇员进行再培训。由于他的工作领域遍及整个公司，他的知识和威信增加了，或者至少是对于“其他部门的领导”来说，这种威信提高了。到1929年，一大批办公室经理中有1/3的人来自别的管理岗位，而一半人是从自己的办公室里升上来的，17%的人则是从别的办公室升上来的。因此，可以认为办公室经理的职务已经取得了一种公认的地位。

Ⅱ、随着办公机械的引进，增加了大量规范化的工作，但是，需要创造精神的职位却相应地减少了。战时人力委员会注意到，“机械化使管理人员和操作人员之间的界限更明显了。灵巧的手指常常比创造性的思维更重要。提升相应说来变得更难了……大办公室的经理实际上更愿意雇佣那些满足于简单的文职工作而无意使现有的地位进一步提高的姑娘。”

如果比较一下新旧办公室的工作人员，他们给人印象最深的是新办公室里有许多办公机器操作员。他们是白领世界里最富有工厂特色的人员，需要学技术的时期，似乎逐渐过去了。实际上，如果引进机器的费用，新的专业分工确实能带来好处的话，技术的衰落便是必然的。因为实现了高度机械化和集中化的办公室的最重要的优点便是它一方面提高了速度和精确性，另一方面却增加了对薪水较低、训练较少、专业程度较差而替换程度又较高的雇员的需求。

这些可以互换的职员上下班都要服从于计时钟，工作时间不许闲谈，任职期限只有一周或一个月。除了被监督外，他们和上级几乎没有其他联系。在大办公室里，这些人是本系统的关键环节。但是在这些人和他们经理的脑子里，并没有多少人认真想过要熟悉整个系统，并在其中得到升迁。甚至在20年代中期的一次调查当中，被调查经理中有88%表示他们的确需要

那种从未想过要爬上经理地位的人。60%的人则表示他们的办公室里"很少有什么学习机会"，人们很难通过见习得到提拔。

办公室的合理化一方面吸引和造就了大批新的职员和机器操作员，他们的工作日益接近轻工业工厂的工人；另一方面，这种新型办公室又需要管理者，需要能够调动这些人的专业化经理。

Ⅲ、过去50年里办公室发生的变化对记帐员产生了不利的影响：过去他们所处的中心位置被办公室经理取代了，即使是最有经验的记帐员现在也竞争不过受过三、四周机器使用训练的高中毕业的姑娘。这些好象在用镐头、铁锹和电铲较量。

记帐或登帐机可以过帐、入帐、汇总和结帐，并从累积的过帐建立起对照控制帐，而这种机器只是一种非常简单的设备，尽管在今天的办公室里，它仍然是仅次于打字机的设备。但是，其他新机器却一下子就可以取代十种旧机器及其操作人员。正象高中女学生加机器取代了使用笔墨的记帐员那样，在一定时期内，这些新的大型机器又会取代这些女高中生。位于新的"记帐"世界顶端的是专业会计和电子技术人员。但是他们要在任何实际业务水平上占据统治地位还得有一段时间。同时，原来的记帐员的地位将降到普通职员一级。

一家大公司簿记业务经理说："在为这一业务寻找新雇员时，我们要的是最低年龄为17岁，至少读过高中二年级或相当于高中二年级的姑娘。她们没有企业工作经验，但是有良好的个人素质。他们喜欢要没有工作经验的姑娘和那些出于经济动机寻找工作的人，因为我们发现她们工作起来有长性，所以我们从应征者中挑选那些具有半依赖性或完全依赖性的候选人。"

Ⅳ、对许多姑娘来说，秘书是她们渴望得到的工作。当然，打字机是女人使用的机器，打字机本身并没有带来工厂式

的效果，在办公室世界内外，它一直是非常受人重视的机器。它的操作者，手里拿着速记簿，总要设法从自己和经理人员的亲密的私人接触中获得某种狐假虎威式的威望。

办公室姑娘的标准等级制是这样围绕着打字机建立起来的：（1）私人秘书。作为头头的亲信助手，实际上，在许多情况下她可以在不少并不属于常规的事务上代替头头，料理头头的约会，他的日常计划，他的支票簿，一句话，她简直是头头的办公室夫人。如果老板的办公室情况允许，她甚至还会支使速记员和打字员给她干活。（2）速记员也要打字，但她同时还要搞速记。（3）打字员只干打字，因为她的工作就是负责复制文件。她最重要的素质是字要打得快、打得准确。和秘书不同，她时常受到严密的监督。速记员受监督的程度比她要小。

在新型的合理化的办公室里，这种按收入、技术、监督程度以及头头的亲近程度划分的等级制度已经开始破裂了。如今，有一个强烈的要限制秘书人数的趋势，许多年薪15,000美元的经理人员都没有私人秘书，他们也从来不找速记员。但他们要对机器进行口授，机器滚筒汇集到打字员那里去。在许多大办公室里，尽管在采用口授机之前已将速记工作汇集在一起，但是通常情况是两者同时并举。系统研究清楚地表明，个人配属速记员是一种浪费，它使工作紧一阵松一阵，而不是稳定而高效。

自从20年代开始速记业务集中化以来，限制它发展的仅仅是办公室的规模和无所作为的思想。趋势是只有高级经理才能配备私人秘书，而速记员和打字员则集中在一起变成了抄录器打字员。在一家大保险公司的总部里，只有2％的雇员配属给部门经理以上级别的领导当秘书。下级经理人员使用放在办公桌的铁盒子里的速记器，抑或在内部通过电话直接向抄录汇总

机口授。

集中的抄录汇总机还有别的好处：对于“口授不清的人”来说，机器可以调整听力，从而消除了下午晚些时候口授造成的误差，以及快读成文符号的压力。一本管理方面的书说，“它们自动听写口授，并且仅需按键便可得到结果”。“速度快、准确性高的姑娘”正是新型办公室需要的人。

速记技术过时了；白领姑娘几乎可以直接得到替换。办公室里的工作变得越来越没干头。新的白领姑娘无法熟知办公室或企业的一些部门的工作，也无法象秘书或速记员那样建立起私人之间的接触。工作是有条不紊的，因此，非管理人员便可以加快工作的速度并得到有效的监督。一句话，妇女担任的白领工作越来越象工厂中的操作工那样的工作。而30年代初期，艾米·休斯(Amy Hewes)注意到，“文牍工作和工厂的非熟练工种之间那道虚幻的界限越来越无从说起了。”

新式办公室得到了合理化：它使用了机器，雇员变成了操作员。象工厂一样，工作变成了集体性的而不是个人性的。工作是标准化的，职员可以互相替代；工作的专业化已达到了可以实现自动化的程度。雇员变成了一群在寂静的环境中默默工作的没有任何差别的劳动机器，时间本身也受到了没有人情味的时间表的制约。那规模巨大的办公室，那一排排同一式样的办公桌，使人想起赫尔曼·梅尔维尔(Herman Melville)描写的19世纪的工厂：“在一排排毫无生气的案台后面，坐着一排排毫无表情的姑娘，她们手里拿着折叠机，毫无兴致地折着一张张白纸”。

白领等级制度

新型办公室一出现，立即就形成了等级制。等级制建立在管

理干部拥有的权力和权威之上，而不是按技术来划分。每个雇员都是权威和纪律的管理等级制中的一员，但是在这个等级中，他和其他许多雇员的地位又是平等的。在这个等级人群中，每个人的地位都是按其发挥的职能进行规定的，但是有时候，在所有的头衔之上还有"人为地"给地位和职务划分的等级。卡尔·德赖弗斯（Carl Dreyfuss）曾经提请人们注意，这种划分一方面是由于雇员需要为自己划出一块领地，另一方面却是由于管理人员想要通过它来提高士气，并降低雇员之间的团结程度。

在这个大框架当中，还有许多小的等级系统与较大的等级系统配合并以多种方式相互连结在一起。有用头衔表示的正式等级，在这之下，还有以地位和级别显示出来的差别。级别并不一定与技术或工资水平一致。总的来说，级别是以发布命令的权力大小体现的。那些渗透在所有部门和单位里的管理干部是这个等级系统中的骨干。在这里，一个人的地位首先取决于他参与干部权力结构的程度，其次取决于他和这个结构中的成员的联系程度。这样，部门首席顾问和私人秘书在级别和地位上可能高于下属部门的助理经理。教育水平和经验自然可以提高地位，但是它们是次要因素，管理干部才是决定威信和地位的关键。

如果白领等级是纯粹科层式的，那么它就会象军队那样，完全根据正规的权力来形成等级。但是在实际上，科层化组织原则在这里是无法得到严格执行的。在办公室内部和办公室之间，经常存在着一种小集团制度，它们经常打破正式的权力和工作界限。通过这些小集团，"谙熟内情者"可以摆脱官僚科层的繁琐手续。上层领导的秘书在华盛顿被称为"经理助手"，她们可以给别人的秘书打电话，以便加速某件事的进程，而如果经过正常途径此事往往要花费较多的时间。

白领等级系统内的地位并不一定和正式参与管理的程度一致，和权威人物的表面上的亲近也可以带来威望。私人秘书和经理的其他亲信助手经常通过这种途径提高地位。只是在很少的一些情况下他们才真正表现出拥有权力，但是他们的工作要求他们与权威人士接近，他们可以利用甚至可以有意造成这种神秘感。由于心理上的自居作用，他们常常有一种强烈的自己拥有权力的幻觉。由于外在的表现，他们又给别人造成了这种权力的印象。经理从来不想打击这种作法，因为亲信雇员和“姑娘们”之间的距离保证了对自己的忠诚，而且它反过来又有利于提高经理的威望。例如，女性的相貌对选择秘书的影响可能是和阶级因素一样重要的——盎格鲁—撒克逊血统的中上阶级的姑娘将得到较好的机会。

那些和权威联系密切的人在权威人士周围树起了一道帷幕，以确保权威的神秘感，从而使他的威望得到提高。现在，在许多办公室和商店里普通雇员他们都无法见到“高层领导”，他们能见到的只是自己的顶头上司，这些人被称为“老板”。抱怨和不满都是冲着老板来的。如果说存在着“高层领导”的形象，那它只存在于心理的幻象之中，“如果我能够和他们接触，我的机会就来了”。

头衔和附带性的权利与正式权力之间存在着复杂的关系，它们是地位的外部标记和最重要的特征。办公桌上按装一架电话，使用这个而不是那个厕所，门上甚至办公桌的牌子上刻着名字，所有这些都能够形成雇员主观努力和希望得到的东西。这种区别被大量制造出来。卡尔·德赖弗斯断言，这些区别形成了“一个人为的等级制度”，雇主鼓励并利用这种等级制，他们不希望雇员团结起来。当地位上有许多小差别时，雇员可以更经常地感到自己是个人物，并得到被提升的印象。“等级差别

常常比工资差别多，而工资差别又超过了从技术角度来说实际需要的差别。”

但是，这种差别并不是由人们从事的工作决定的。正因为如此，在管理部门降低成本的努力和工会争取平等运动的压力下，这种差别正在逐渐消失。因为管理部门和工会都要求更系统地对工作进行划分。根据这种观点，“真正的”等级标准应是技术和经济方面的，也就是说，是严格的科层式的。但是，同技术和经济标准比起来，地位因素实际上并不完全是人为的。差别无疑是由于地位方面的各种因素引起的，而且这种因素还常常在白领等级制度中具有举足轻重的意义。但是总的趋势与此正相反对。尽管雇主可能试图利用这些差别来破坏团结，但是工会如果要打破这种分工状态，并努力争取相应的报酬级别时，雇主一般都会乐于消除上述的地位差别以降低成本。

只有那些被工会运动困扰着的有经验的雇主才会看出为什么要有意识地使用威望等级。但是这似乎不是他可能做出的最佳选择。实际上，雇主始终是确定工作种类并对相应的工作岗位作出人事安排的负责人。这些工作的目的即在于减少复杂职务的数量，对复杂的工作进行分解，以便降低成本。机器带来并加速了这种严格的技术和科层式的等级分化过程。所以，尽管人为的等级制事实上一直被当作控制手段使用着，但是合理化和机械化现在却正在破坏这种制度。

机械化和标准化的工作，雇员观察和把握整个工作过程的机会的减少，除了极少数人以外，人们不再有机会和权威人士发生私人接触——这就是未来的模式。目前，在雇员的心理上，办公室和商店的地位仍然具有十分重要的意义；但是，从主流来看，技术与经济因素和权威的组合将会取代这些地位因素，因为后者阻碍了白领等级制的合理化进程。



第三章

生活方式

“如果我也曾有过积极而富有朝气的生活的话，它在我十六岁时便结束了，”乔治·奥维尔的《走向自由》(Coming up for Air)一书的主人公波林先生说，“我得到了工作……工作也得到了我……所有对我来说有价值的事情都是在这之前发生的……是啊，他们说幸福的人是不追怀往事的，保险公司的那些蠢货也没有这种嗜好。”



10

工　作

工作可能仅仅是一种谋生的手段，也可能是一个人内心生活中最重要的一部分；工作可以被视为服苦役，也可以被看成是内涵丰富的自我表达；它可以成为沉重的负担，也可以成为人类共性发展的结果。对工作的热爱和仇恨都不是人类生来就有的东西。工作本身并没有内在的特定含义。

有关工作含义的历史演变问题，人们还没有作出过适当的描述。然而，我们可以循着各种有关工作的哲学思想的影响作出进一步的探寻。这些思想渗透在现代工人的生活中，并深深地影响着他们的工作和闲暇。

虽然现代的白领工人并没有建立任何明确的工作哲学，但是他们对工作的感觉体验却左右着他们的满足感和挫折感，影响着他们的生活基调。不管其工作的效果是什么，也不管他们对此了解与否，他们都是工作这种社会活动和他们自己以及其他人对之赋予的含义之间交互作用的产物。

工作的意义

对古希腊人来说，他们社会里的机械劳动是由奴隶完成

的，工作使人们的心灵变得残酷，使人们无法进行道德实践①。工作是不可缺少的物质魔鬼，上流人在寻求永恒时，必须回避工作。希伯来人也把工作看成"痛苦的劳役"。他们还认为人是有罪的。不管工作多么有价值，人们是由于邪恶而被罚去工作的，例如基督教士就认为："人们的体力劳动并不能满足心灵的需要。"原来，犹太法学博士的教义对工作意义的评价有所改观，把它看成是值得进行的锻炼，而不是对灵魂的鞭笞，但是他们仍然说，即将来临的王国是美好的不需要工作的王国。

在基督教的原始教义中，工作被视为对罪孽的惩罚，但同时也被看作是服务于仁慈的目的，陶冶身心和驱除无所事事的罪恶思想的手段。但是，存在于这个世界上的工作并没有什么价值。圣奥古斯丁在受到教会组织方面的压力时，把这个论点又推进了一步：对修士来说，工作是义务性的，虽然还要作祷告，但是必须足够的工作以供应修道院的真正需要。教会神父把对神学的理论思考看得比读经抄经更重要。11世纪到14世纪其在欧洲游荡的异教徒要求人们工作，但是他们这样做同样具有某种秘而不宣的目的：人们必须积极地从事那些痛苦而卑贱的工作，以作为"对那些认为人体是万物之灵的人的鞭挞。"

而自卢梭始，工作才第一次在当代人的观念中被视为"人生的基础和主旨"。卢梭一方面继续引用保罗的观点认为，工作对于堕落的人来说是生来该做的，另一方面则认为所有能够工作的人都应该工作。无所事事是一种反自然的和有罪的逃避行

① 在这段有关工作哲学的历史线索的讨论中，转引的文字均来自阿德利亚诺·梯尔弗的著作：《工作：在不同的时代中对人的含义》（纽约：哈尔考特，布雷斯出版社，1930年）〔Adriano Tilgher, Work: What It Has Meant to Men through the Ages (New York: Harcourt, Brace, 1930)〕。

为。通过工作来养活自己是为上帝服务的一种方式。这样一来，对宗教的笃信和世俗活动之间的裂缝便可以得到弥合。职业变成了“主的呼唤”，而工作则被视为通向解脱的宗教途径。

加尔文的新教思想，在对无所事事的厌恶方面要远胜于前者，它鼓励人们进一步适应现代工作的节拍。人们必须合理地、系统地和不懈地努力从事各种工作，就象被选出来的人那样具有一致性。人人都要工作是上帝的意志，但是觊觎工作成果，即便是觊觎自己的劳动成果，也不符合上帝的意志；这些成果必须再投入，以便刺激更多的工作。不是默默地祷告，而是建立在对宗教的坚定信仰之上的顽强意志不知疲倦地艰苦奋斗，才会减轻罪恶并带来良好和本分的生活。

早期新教的这种现世苦行主义为现代资本主义要求其代理人具有的行为和感情提供了前提和依据。新教的各个派别都鼓励和赞成社会培养那种能够井井有条地从事不懈追求的人。这样，宗教人和经济人的心理便取得了一致。正如马克斯·韦伯所示，严肃的资产阶级企业主就是在这两种心理的交汇的条件下工作和生活的。

亚当·斯密发挥洛克关于劳动是个人所有制的来源和经济财富的来源的观点，并将其视为自由经济制度的关键。在他看来，工作是国家财富的决定性因素，但是它是一种无情的实业，对于19世纪大众的劳苦煎熬和为了挣钱才去工作的经济人来说，它所包含的是一种残酷的合理性。

但是还有另一种工作观念，它是在文艺复兴时期发展起来的。在这个非凡的时代里，一些人认为，工作能促进而不是拖延人性的发展。通过自己的努力，人可以实现一切；通过工作，人就可以成为造物主。人怎样才能更好地度过他的时光

呢？达·芬奇喜欢创造性地劳动；布鲁诺赞扬工作是反抗逆境的武器和征服的工具。

19世纪开始时，有人依据文艺复兴时期提出的这个伟大思想反对经典经济学对工作下的功利主义定义。象托尔斯泰（Tolstoy），卡莱尔（Carlyle），拉斯金（Ruskin）和威廉·莫里斯（William Morris）这样一些人在向后转，而马克思和恩格斯则在向前走。但是这两部分人均吸取了文艺复兴时期关于人是工具使用者的观点。劳动分工和劳动产品分配以及作为人类有目的行动的工作的内在意义，是19世纪思想家争论的焦点。拉斯金用以对抗资本主义工作组织的理论形式，是基于前资本主义社会的自由和手工业者的理想建立起来的，对这些工匠来说，工作是生活的直接需要，是能够带来内心平静的艺术活动。他宣称他所主张的理想形式存在于中世纪工匠的工作当中。他相信所有的工作产品都应归工人所有。资本的利润是非正义的，而且，为利润而创造利润的行为玷污了人的灵魂，使人疯狂。

但是在马克思那里，我们却看到了对工作在人类发展中的意义，以及这种发展在资本主义社会中受到的歪曲作出的较全面的分析。人类的基本需要取决于人类的工作，“〔个人〕……与其生产之间的一致性既表现在他们生产什么的问题，也表现在他们怎样生产的问题上。个人的性质取决于左右其生产过程的物质条件。”马克思接受了德国古典理想主义关于人的全面发展的人道主义理想，他认为资本主义生产歪曲了人，使人变成了异化的服从于专业分工的动物和没有个性的行尸走兽。

从历史的角度看，大部分关于工作的观点都赋予了工作一个外在的意义。R·H·托尼（Tawney）曾指出：“古代经典哲学家对自由和奴隶职业作出的区分，中世纪哲学家坚持财富

为人存在，而不是人为财富存在。拉斯金的著名断言除了生命以外没有别的财富。社会主义者关于组织生产是为了向人们提供服务而不是追求利润的观点，只不过是出于对人性的真正表达方式的不同设想，对经济活动的手段性质进行强调的一系列尝试。”但是也还有另一些人曾赋予工作以内在价值。所有关于工作的哲学都可以归入这两种观点。尽管卡莱尔试图以一种奇怪的方式融合二者。

Ⅰ、各种形式的新教主义（和古典经济学一道）都是现代最有影响的信条。它们把工作看成是秘而不宣的宗教要求；从工作中得到的满足感不是活动和经验中固有的东西，而是宗教性的报酬。通过工作，人们取得了宗教地位并保证自己属于上帝的选民之列。如果工作是被迫的，那么它就是由于不工作而产生的痛苦的罪恶感所致。

Ⅱ、文艺复兴时期的工作观认为工作具有内在的价值。这种工作以——体力和脑力运用——工作过程本身的手工艺技能为中心，它认为工作的原因在于工作本身，而不在于其他的什么神秘领域或是工作的结果。不是收入，不是解脱的途径，不是地位，也不是凌驾于他人之上的权力，而是技术过程本身给人们带来了满足。

但是，这些观点当中的任何一种——不管是把工作的义务看成是世俗的福音，还是把工作看成手工艺活动的人文主义观点——对当代人都没有多大影响。对大多数雇工来说，工作有一种普遍的不愉快性质。如果说，在没有财产的工厂工人和文牍职员当中加尔文主义工作义务的观点没有什么影响的话，那么文艺复兴时期关于工作的看法在保险业职员、货运员和女售货员当中也是没什么影响的。如果说鞋店的推销员或纺织业经理几乎没有想过他们的劳动的宗教意义的话，当然也很少有哪

位接线员、接待员或教师从他们的工作中感到过拉斯金的内心平静。创造性工作带来的这种快乐越来越局限于少数人，对大批的白领工人来说，就象对普通的工资劳动者一样，工作既不是为上帝服务，也无法使他们产生神圣感。他们既没有强烈的渴望工作的感觉，也没有从他们的日复一日的工作中得到多少积极的满足感。

对工作的信奉始终是美国的历史传统，美国的自我形象，和外部世界对美国的形象中的核心概念。这一信条碰到的危机及其衰落有着广泛而深远的意义。我们到处可以听到，例如用韦德·肖特莱夫（Wade Shortleff）的话说，“其他几代人所具有的进取心和热情正在消退，相反，我们看到的不是把得到或保持一个职位看成是一种挑战，而是看成不得不遭受的痛苦。如果工作仅仅是工作，而从事工作只是为了养家糊口的话，那么使我们的民族变成今天这样一个伟大民族的那种精神就只剩下点点火星了。这种不祥的冷漠感意味着未来的管理人员心中将燃烧起不满和不安的情绪。”

为了理解这种信条及其衰落的意义，我们必须明白20世纪美国的真正精神。历史上传留下来的老式中产阶级企业家的工作道德并没有深刻地影响到新社会的人们，这种老中产阶级结构性衰落的最关键的心理含义。尽管新中产阶级中的许多成员来自老中产阶级，但是他们并未被深深地卷进老式的工作道德，而在这一点上，他们的心理一开始便是非布尔乔亚化的。

与此同时，历史上传留下来的第二种有意义的工作和获得满足的重要模式——手工艺——不管是从传统上还是从工作的性质上说，都从来也没有归新中产阶级所有过。但不管多么模糊，手工业模式却存在于许多关于工人如何不满的严肃著作当中；从拉斯金和托尔斯泰到伯格森和索雷尔（Bergson and

Sored ）的著作，这些论题都曾涉及到，因此，它值得比较详细地思考，以使我们能够公平地进行分析，现代的白领工人究竟在哪些方面不可能实现这种模式。

手工艺人的理想模式

手工艺作为一种完全理想化的工作满足模式，包括6个主要特点：除了制造的产品和创造过程之外，它没有别的隐秘的工作动机。日常工作的细节是有意义的，因为在工人心里，它们并没有和产品分离。工人自己控制自己的活动。这样他们可以在工作中进行学习，并且不断使用和提高从事这项工作的能力和技术。工作和消遣或者说工作和文化之间是没有裂痕的。手工艺人的谋生方式决定并充实了他的整个生活方式。

Ⅰ、威廉·莫里斯说，对工作的希望是对产品和对工作本身可以带来乐趣的希望；极度的关切，全神贯注是和产品的质量以及制造产品的技能连在一起的。在手工艺人和及其制造的产品之间有一种内在关系，按照自己的构象，他首先完成了这种产品，这超出了单纯的财产和法律关系，并使手工艺人立即产生了自愿的、甚至是强烈的工作欲望。

其他动机和结果——金钱、名誉和解脱——都是次要的。对于手工艺实践的道德来说，人必须改善自己在宗教社团或普通社团当中的地位的看法并不是必不可少的。工作满足是这样一种感觉，即人们可以在一种“仅仅是为了自己的工作”的宁静的气氛中得到生活的乐趣。

Ⅱ、在大多数手工艺的论说中，常常发生把技术和审美观与法律（财产）组织混为一谈的情况。但是，对于手工业工作来说，真正必需的是使产品和生产者之间的联系可以在心理上

得到实现。假如生产者不在法律上不拥有某一产品，那么他必须在这样一种意义上从心理的角度拥有它，即他必须知道什么东西通过他的技术、汗水和材料注入了产品。对于他来说，自己的技术和汗水是看得见的东西。当然如果法律条件使工作和工人的物质优势之间的关系变得较为明显，那么满意程度便会更高。但是，与即使没有得到报酬也要按自己的意志继续干下去的手工业精神比起来，这还只是次要的东西。

手工艺人首先在心目中对完善的产品形成构象。即使他并没有完全把它制成，他也能看到整个产品中他贡献的那一部分东西的地位，从而使他在整个产品上要表现出来的意念得到明确。他在成品上感到的满足浸染了他制造产品时使用的手段，这样，他的工作便不仅对他是有意义的，而且还可以使他从产品的完美性当中得到进一步的满足。假如工作在某些阶段上出现了困难、烦恼，或显得有些机械单调，手工艺人仍然会怀着强烈的期望去完成这些工作。他甚至可以从遇到的困难和征服困难的过程中得到巨大的满足。他在寻找物质世界的必然性和克服工作中遇到的各种麻烦时，对自己的工作和意志的力量形成了新的认识。确实，如果当初没有遇到困难，没有克服这些顽强地困扰着他的不顺心的事，他就不会体会到只有成功者才能体会到的乐趣。

乔治·米德（George Mead）将这种美学上的体验表述为一种试图“捕捉住寓于一项任务的产出品的完美性当中的乐趣，并把这种快感传递到工作的对象和工具之中，传递到为了成功地实现这个目标而必须做的各种活动之中”的力量。

Ⅱ、工匠可以自由地根据自己的计划着手工作，而且在制造产品的活动中，他可以任意地修改它的形状和制造方法。亨利·德·曼（Henri De Man）注意到，从这些意义上讲，

“计划和计划完成是一回事”。而且在这一过程中，工匠是这项活动和他自己的主人。计划和行动的自始至终的结合使工作的完成和它的制作活动更加坚定地联在一起，完成工作的快乐渗透在制造产品的全过程中。这同时还意味着他的独立行动的范围很大而且比较合理。他对工作的结果负责，而且可以由自己决定是否承担这种责任，就他想使工作成果最终达到的要求来说，其中包含的问题和困难是必须由他自己来解决的。

Ⅳ、因此，手工艺人的工作既是发展其劳动技能的手段，也是发展其个性的手段。自我发展并不是什么秘而不宣的目的，而是通过贡献和实现自己的技能得到的最终结果。由于他给予其成果的是他自己心智和技能的质量，他便在这过程中同时发展了自身；从这个纯粹的意义上讲，他是生活在工作之中的，而这工作又反过来把他展现给了整个外部世界。

Ⅴ、就手工艺人的生活方式来说，工作和游戏、工作和文化之间是没有隔阂的。如果把游戏看成一种单纯为消遣而进行的活动，除了使行为者得到满足以外没有其他目的，那么工作则应被看成是用来创造经济价值或为了实现他的某种隐秘目的而进行的活动。游戏是人们愿意从事的事情，但是工作能使人愉快，那么它也是游戏。尽管它是认真做的，正如对于孩子说来游戏也是正经事一样。马克思有一次曾就傅立叶关于工作和游戏的看法评论道:“真正自由的工作，例如作曲家的工作是非常严肃而又紧张的工作。”在手工艺式的工作中，游戏的朴素的自我表现和工作的隐秘价值的创造被合为一体了。手艺人和艺术家都在创造价值的同时，在同一项活动中表现了其自身。他们的工作象诗人写诗一样，在同一活动中既完成了工作，又完成了游戏。

“工作”和“文化”并不象金泰尔（Gentile）所认为的

那样是互不相干的领域，工作涉及的是手段，文化涉及的是自身的目的。正如梯尔弗·索莱尔及其他一些人指出的那样，工作和文化都有可能有其自身的目的，自身的手段，或是目的和手段在其中各占一份。在手工艺活动模式中，“消费”和“生产”融合在同一个行动当中；有活动的技艺，既是游戏也是工作，它是文化的媒介，对手工业者来说，文化和工作之间是没有隔阂的。

Ⅵ、手工艺人的工作是他唯一了解的那种生活方式的主要动力，他并不逃避工作，并不试图寻找什么与工作脱开的闲暇消遣。他给他的非工作时间带来他在工作时间里发展和使用的价值及其特性。他的闲聊是在铺子里进行的。他和朋友们从事的工作是一样的，他们共享一种亲近的情感和观念。威廉·莫尔斯提倡的就是这种“想想我们的工作和每天生活在一起的忠实伙伴的闲暇……”

为了给予他的工作以创造的新鲜感，手工艺人必须时时让自己感受那些只有当我们放松注意力时才会对我们起作用的影响。因此，手工艺人除了单纯的生物性休息以外，还可以在那种时断时续的工作间歇中得到闲暇，这是其工作的个人性质所必需的。正如他工作的能力和问题带到闲暇当中那样，他也给工作带来了在连续性的高度紧张的工作中无法得到的敏锐感觉。

保罗·布盖特（Paul Bourget)在谈到美国的时候写到，“艺术世界并不需要那么多的自我意识——它是一种忘却自身的生命冲动，一种梦幻般的闲适与激情勃发的交替运动过程。”亨利·詹姆斯（Henry James）在谈到巴尔扎克时表示了同一看法，他认为，我们实际上丧失了注意的能力，“即……生产和评价艺术作品时所需要的那种冷静和沉思型的专注”。即使休息

仅仅是生物性的，与工作之间并不存在那种可被看作创作条件的直接联系，它也会由于工作的完成而使人产生安全感并摆脱焦虑状态——用梯尔弗的话说，这是“一种在安宁和满意的心情中把一切都安排得井然有序之后涌流出来的一种恬静”。

在建立这个手工艺模式时，我们的意思并不是说曾经存在过某个这样的共同体，在这个共同体当中，人们的工作具有所有这些意义。我们并不知道中世纪的工匠是否象有些作家似乎认为的那样接近于这个模型。但是我们完全可以怀疑这一点，我们缺乏足够的关于中世纪人的资料以作出正确判断。不管怎么说，对于我们的目的来说，我们只要知道这几点就足够了：在不同的时间和不同的职业里，工匠们的确曾经表现出上述的一种或几种手工艺工作的特点。

在脑子里有了这样一个模式以后，只要掠一眼当代工人的职业世界便足以清楚地知道，实际上这些特点当中的任何一个都和现代工人的经验无关。手工艺型已经变得不合时代潮流了。我们只想把这个模式当作确切的理想模式来使用，以便用它来总结现代工作世界中，特别是对白领工人来说，现代的工作条件到底形成了哪些新的特点，以及这些特点对个人究竟具有一些什么样的含义。

现代的工作条件

在实践中，手工艺在很大程度上被轻描淡写地说成是“爱好”，是闲暇的一部分，而并不属于工作，或者即使它是工作，是可以出卖的活动，它也只是一种偶尔使用机械的手工艺工作，和一种保持自由的专业性工作。作为一种道德操守，手工艺只限于很小一部分有威望的专业人员和知识分子。

从小业主的乡村社会向独立雇员的城市社会的全面转变形成了异化于生产和工作过程的财产条件。当然，从属性职业所允许和要求的自由在程度上看是各不相同的，但是许多独立的小企业家也并不具有人们一般认为他们应该具有的那种独立和进取精神。但是在几乎所有的工作中，雇员都要在一定程度上出卖自己的独立，他的工作生活是在别人的控制下进行的，他使用的技术水平和他行使自主决定的领域要受到别人的管理。30年代，可能至少有1,000万或1,200万人，他们所做的工作低于他们能够轻而易举完成的水平，而随着上学人数的增加和更多的工作实现了规程化，必须从事低于自己能力的工作的人数增多了。

这样说在一定程度上是正确的，即在工作能够自由表现自我的人便是那些完全拥有自己用来工作的财产，或是不需要财产权便可获得工作自由的人。查利斯·佩吉(Charles Péguy)写道，“那些没有钱的人在阴谋破坏财产的定义下懒洋洋地工作，而那些有钱的人则在奢华的定义下以一种相反的懒洋洋的态度工作。这样一来，文化不再有可以渗透的途径了。所有古代社会的奇迹般的统一将一去不复返，那时，生产者和购买者对了解文化的热爱便是等同的了。

人类从产品和工作过程的客观异化过程是现代资本主义法律结构和劳动分工制度决定的。工人不占有产品和生产工具，在劳动合同中，他出卖他的时间、精力和技术供别人支配。为了理解自我的异化，我们无需接受形而上学的观点，即认为人本身最关键的表现是在工作活动中的表现。正如我们所看到的，在所有涉及到人格市场的工作中，人的品格和个体素质变成了生产手段的一部分。在此意义上，个人便使其个人的内在特点工具化和外在化了。在一些白领工作中，人格市场的兴起

已使自我和社会的异化达到了非常极端的程度。

替小业主说话的索洛（Thoreau）在19世纪中叶曾对分工问题发表过反对意见，他认为“由于劳动分工不仅把工作分解开，还把工人划分开来，它就把工人从人降到了操作手的地位上，同时，它还造成了多数人利益的牺牲，因它而富裕起来的只是一小撮。”F·O·马西森（Matthiessen）写道：“它破坏了他的〔索洛的〕农业社会的潜在平衡，而农业社会的主旨之一就是劳动和文化的统一。”

当然，劳动的具体分工意味着个人不再完成整个工作过程直到生产出最终产品，但是它还意味着在许多现代工作条件下，工作过程本身对个别人来说是看不见的。作为其工作目标的产品，在法律上和心理上都和他分离开了，而且这一分离还切断了工作本来可以从其技术过程中获得意义的传感神经。别说是工资劳动和低级白领工作了，即使在专业白领工作的水平上，发展和使用个人推理能力的机会也大部分被决策的集中化和科层制度要求的正规推理毁掉了。这样，现代工作组织造成的剥夺不仅剥夺了所有权，而且还剥夺了工作中以及任何对工作的全面观察和了解中所具有的那种理想认知能力。个人不再能够自由地计划他的工作，更不能改变他所从属的计划。个人的工作在相当大的程度上是受他人管理和操纵的。

马克思所说的凌驾于个人之上的异化力量的世界市场在许多地方已经被科层化的企业取代了。不是这样的市场，而是集中的管理决策决定着人们工作的时间和速度。但是人们工作得越多越努力，他们制造出来的作为异化力量统治其工作的东西——商品——就越多。同样，白领人员工作得越多越努力，使之异化的企业就越牢固。正如我们所看到的，到一定时候，便会造成一个偶象并间接地得到认可。企业并不是伟大的机构的

化身，就象旧式的工业界巨头一样，它也不是人们在工作中实现自我的工具，就象在小生产中表现的那样。企业是非个人性和异化的代名词，投入企业的东西越多，给人的东西就越少。

当工具变成机器时，人类便与自身的智力潜能和工作才能异化了。在更高和成本更低的单位生产率的名义下，每个工人的工作都规范化了。时间的单位和意义也改观了。马克思写道，人的"生命时间"变成了"工作时间"。劳动分工使每个人都负责专门的任务和工作，它打下了使人专业化和分工化的无所不包的制度的基础，在牺牲一个人的其他能力的情况下，专门发展他的某一种能力，这使亚当·史密斯的老师A·弗格森（A.Ferguson）发出了如下惊叹，"我们造就了一个奴隶民族，我们失去了自由的公民。"

办公机器和销售手段的应用，导致了办公室和售货场工作的机械化，这两个场所是白领工人工作的主要领域。自从20年代以来，机械化增加了白领工人的劳动分工，使人员得到重新配置，并降低了工作的技术水平。经过细致分工的工作组织的规范业务取代了在熟悉的小组中工作的愉快乐趣。即使在管理和专业人员这一层次上，合理化科层机构的发展也使工作更象工厂生产了。管理人员不断地促进所有这些趋势：机械化，更细致的劳动分工，使用水平较低、工资便宜的工人。

在劳动分工的早期阶段，新的劳动分工可以使工人的工作专业化，从而提高他们的技术水平。但是到后来，特别是在整个工作过程都实行了分工和机械化以后，这种分工在牺牲了一些才能的情况下使另一些才能得到了进一步的发展，并且使所有的才能都变得更加细碎和专门化了。而当分工更加充分处于机械化和集中管理的控制之下时，它便使人们象机械装置那样

进一步均质化了。经这样演化出来的便是少量的专家和大批的自动化操作手，权威机关只需将两者结合起来，使他们互相依赖并按照各自的规范工作就行了。这样，在劳动分工的过程中，开放性的发展和自由的技术发挥便遭到了控制和扼杀。

现代工作的异化条件不仅涉及工资劳动者，也涉及薪金雇员。很少有什么——如果有的话——工资劳动的特征（重力劳动除外——但它在工资劳动中作为一个因素也在不断减弱）是和白领工作的特征完全不相干的。在这里，人类的个体才能，不论是体力上的特长还是心理上的特长，也都变成了管理人员职能合理化计算中的单位。在办公室和售货场里，没有任何一种手工艺者的工作特性能够得到普及，而白领工作所独有的那些特征，如人格市场等，却远远超出了工资劳动的异化条件。

但是，正如亨利·德·曼所指出的那样，我们无法断言，雇员是否对手工艺式的理想工作条件和他自己的工作经验做过比较。我们无法将理想化的手工艺人的形象和在自动生产线上工作的工人加以比较，也无法在此基础上将一些心理状态转移给在自动线上工作的工人。比较老的商店帮工的心理状态和现代女售货员的心理条件比较老式的记账员的心理条件和使用国际商用机器公司制造的机器的操作的心理状态，我们能够从中得出的结论是很有限的。因为现代工资劳动者或白领雇员并未对手工艺人和老式办公室的历史性毁灭进行过思索。对它们的消灭他们也没有产生过任何危机感。如果他们的上一代人，即他们的父亲、母亲从事的是手工业工作的话，危机感倒有可能生成——但是，从统计上说，他们的父母又很少是这样的。手工艺和老式办公室的消失是一个发展缓慢的历史事件，对当代人来说，在没有造成什么戏剧性的结果之前，它便早已过去

了，而且它也没有留下心理上的联系。人们只能凭借历史学家的心理想象才得出这种比较，就好象它们确实具有心理上的意义似的。如果现代雇工在他们的一生中经历了从一种条件向另一条件的转变，或者如果他们将手工艺活动作为工作的理想模式的话，那么手工艺生活才会直接成为他们意识中的因素之一。但是他们既没有经历过这一转变，也没有将手工艺活动作为他们工作的理想模式。

但是，白领人员所做的工作如果和最终产品之间没有联系，如果工作和他生活的其余部分之间也没有内在的联系的话，那么他们就必须承认他们的工作本身是没有意义的，他们完成工作时或多或少都会带有某种怨气。他们只能到工作之外的什么地方去寻找生活的意义。就象在我们大家的生活里发生的那样，他们的工作可以确定无疑地用亨利·柏格森的话来形容，"我们生活中的大部分时间都是在我们自身之外度过的，除了我们自己的幽灵、无色的影子以外，几乎感觉不到我们自己的任何东西。因此我们是为外部世界，而不是为我们自己活着的。我们谈话，但没有思想，我们在别人的操作下行动，而不是自己决定如何行动，但是只有自由地行动才能使我们重新拥有自我……"

如果白领人员不能自主地控制他们的工作，他们就会逐渐习惯于服从别人的命令，而如果他们试图获得行动的自由，他们也只能到别的领域寻找这种机会。如果他们没有从工作中学会这样做，或没有培养自己这样做的能力的话，他们便会逐渐放弃这种尝试，甚至在其他领域里也会失去寻求自我发展的兴趣。如果在他们的工作和游戏、工作和文化之间存在着裂隙，那么他们就会把这种分裂当作常识性的事实加以接受。如果他们的谋生手段还未渗透到他们的生活模式当中，那么他们便会

试图到工作之外去寻求真正的生活。从而，工作就变成了为建立工作之外的生活而必须牺牲的时间。

接受这种条件的心理状态

实际上，在今天所有的工作经验下面，都潜藏着一种宿命的观念，即工作本身总是不愉快的事。一种工作，是某种特定的工作，不管是凭借经验还是想象，都是和当今的工作世界里的另外一种工作相比较而言的。但是很少有人将工作世界中现在这种组织方式和别的组织方式作过比较，同样，从工作中得到的满足也总是在和别的工作带来的满意程度进行的比较中得到的。

我们不知道美国的白领阶层中有多少人满意他们的工作，而且更重要的却是我们不知道满意对于他们究竟意味着什么。但是对这些问题却可以进行一定程度的推断。

我们也的确掌握着一些有关人们对其工作感受方面的情况，虽然比较粗糙。正象在几乎所有的活动中碰到的那样，当今在全国范围内向各阶层询问一些有伸缩性的问题时，白领人员的回答总是处于中间状态的，这里的白领人员是指文牍和销售雇员。他们接近全国的平均水平（64%的人认为他们的工作有意思并且“一贯”是愉快的）；而专业人员和管理人员中认为工作有意思和愉快的更多（85%）；但是工厂工人感觉有意思和愉快的却比较少(41%)。

在白领阶层当中，对工作的满意程度似乎是循着等级而变化的，例如，一次研究的结果表明，86%的专业人员，74%的管理人员，和42%的商业人员却表现出了总体性的满足。而工资劳动者按技能水平来说也有着类似变化的特点：56%的技术

人员和48%的准技术工人感到满意。

这些数字告诉我们的东西非常有限，因为我们不清楚所问问题对于回答问题的人意味着什么，也不清楚这些问题对不同阶层是否意味着同样的事情。但是，对工作的满意和收入是有着关系的，而如果进行一番量度的话，我们还可发现它和地位、权力之间的关系。这种问题所可测量的是根据其他人对某人所处地位的挑剔而对这些人的地位进行的判断。为了进行这种比较，我们还必须对工作的各个方面进行澄清。

在现代条件下，工作的直接技术过程对广大雇员的意义一直在下降。但是工作的其他特征——收入、权力和地位——却突出出来。除了所涉及的技术性操作和技艺之外，工作是收入的来源；报酬的数量、水平、稳定性以及个人收入的历史是工作含义的构成要素。工作还是取得工作所在地和社区中的地位的手段。不同种类的工作和不同的职业等级有着相异的地位价值观。这些也是工作意义的一部分。工作还会带来各种各样的权力，如对材料，对工具和对机器的权力，但是最关键的还是对他人的权力。

Ⅰ、收入：工作的经济动机现在已成为它的唯一坚实的理性基础。虽然工作还有别的与之相关的满意和不满意，但是现在它却没有其他合理合法的象征。劳动分工和许多工作的规范化把工作降为一种商品，金钱则变成了唯一共同的标准。对于那些无法从工作中得到技术满足的工人来说，他们所得到的只是工作的市场价值。工会这个在美国唯一重要的职工运动，具有既纯粹又简单的异化工作的意识形态：工作越少越好，收入越多越好。当然，还会有别的要求，但是，“加上”它们也只是为了掩饰挣钱的动机而已。专注于金钱是工作缺乏应有的内在意义的基本表现。

构成现代人们对待工作态度的基础似乎只是一种模糊的感觉，“人应该依靠自己生活”，这是一种顺应世俗社会中新教思想的意识。正如一位关于工作问题的心理学家H·A·奥弗斯特里特（Overstreet）谈到萧条时所说，“当丢失了工作时，我们就会明白它的悲剧性质已超出了经济范畴，它属于心理范畴，它打击了我们人格中的要害部位。它从我们这里夺走了本应属于每个自尊的人所有的东西。”但是收入的安全性——对失业或不充分就业的恐惧——对人们说来都更加重要。对疾病，事故，或老年的潜在忧虑势必增加人们对工作的渴望程度，而满足感的根基则有可能建立在通过努力工作来消除忧虑的压力之上。当周围到处都有因失业而表现得忧心忡忡的人时，普遍的失业，或者对普遍失业的恐惧，甚至可以使一名雇员愉快地感谢他所得到的任何工作，并对从事任何种类的工作都感到满足。如果满足取决于地位的相对性，那么这里就存在着一个可以提高满意程度的嫉妒因素。正是在工作作为收入来源的周围建立的这种满足和恐惧的基础上，工作的其他动机和其他满意因素才得以存在。

Ⅱ、地位：收入和收入的安全性带来了其他的一些东西，这中间就有地位。随着技术满意程度的降低，雇员常常试图把他在工作中发现的这种意义作为工作的其他特征的核心。工作中的满意往往要取决于对工作关系中地位因素的满意程度。作为一种与其他人发生关系的社会角色，工作可以使人在工作中相对于同事、上级、下属和顾主，以及在工作之外相对于朋友、家庭和社区的生活而逐渐培养出某种相关的自尊感。从事这种而不是另一种工作，熟练而迅速地完成这种工作也可以成为自尊的原因。对城市中孤独的男性和女性来说，仅仅是在工作地点会见人们这件事本身就可以成为一件有积极意义的事情，

甚至大企业里互不相识的人之间的工作接触也可以受到那些被家庭和邻里紧密包围困扰着的人的高度重视。到大城市或中小城镇工作可以带来一种满足，一种和某家企业关联在一起的荣耀感。

运用特定技术达到某种与特定的收入水平相关的地位经常是满意或屈辱的首要原因。具体劳动分工的心理效果取决于工人是否降级，取决于他的同事是否同样降级。对技术感到自豪与他过去使用的技术有关，也与其他人使用的技术有关；从而它还和那些讲话有分量的人对其技术的评价有关。同样，他得到的金钱也可以被雇员和其他人视为衡量其价值的最好尺度。

当关系日益“客观化”而不需要相互熟识时，情况可能更是这样，因为那时可能担心要对挣多少钱保密，甚至还会暗示别人自己挣的钱更多。埃里奇·恩格尔哈德（Erich Engelhard）问道：“谁挣的钱最多呢？这是一个十分重要的问题，它是测量一切差异的尺度和鉴别有产阶级的标准。我们不想表明我们是如何工作的，因为在大多数情况下，别人都能够迅速识破我们的把戏，这就解释了吹牛的全部原因。当一个雇员只有三封信要写时，他宣称，‘这是我必须做的工作！’……这种吹牛行为可以被看成是受到某种欲望作用的结果。由于这种欲望，一些人在把他们的工作和个人的智力水平作比较时，往往对工作作出较低的评价；但是在把他们的工作和其他人的工作作比较时，却对自己的工作评价甚高。”

Ⅱ、权力：个人对工作的技术过程的控制权由于市场的发展和工作领域的科层化而遭到剥夺。市场的发展决定着个体工人的工作时间和工作方式，工作领域的科层化则要求工作过程要严格地按照规范进行。由于这两种异己力量的发展，个人丧

失了他对自己的工作生活的技术运转的权力。

然而，对人行使的各种权力却得到的精心的发展。就现代工作组织的规模而言，由于其大型化，权力须采取等级式的分布，而不同的职业则应归入不同的等级。个人既发布命令也接受命令这个事实并不一定会减少他通过在工作上行使权力而得到的满足。

地位和权力作为工作满意的特征，经常被人混淆，自尊可能建立在工作中行使的社会性权力上面，战胜他人的意志可能极大地提高人们对自己的评价。但是反过来可能也是一样：人们可能会由于受虐狂型的满足而在工作中甘居人下。我们已经看到，职务较低的女办公室人员多么愿意与身居高位的男人呆在一起，从以前的家庭联系转移，或者跳到将来的家庭关系上去。

为了理解工作的意义和满足感的来源，职业的上述四个方面——技术、权力、收入和地位都必须考虑到。它们当中的任何一个都可以变成工作的最主要方面，而在它们的各种组合中，通常每种因素都会在雇员的意识中得到反映。所以，对工作感到满意的内涵定义可能就是为了获得更高的收入和地位，并行使相应的权力。但是这种满足却是和作为人类活动的内在需要和全面发展的手工艺经验没有任何关系的。

无忧无虑的机器人的道德

规定着现代工作组织运转的各种制度机构是随着历史的趋势性运动——许多小计划加在一起便产生了始料不及的东西——和人为规划的执行——为达到预期目标进行的努力——而逐步形成的。首先，个人与其工作产品和过程的异化便是现代

资本主义放任自流的结果。然后，弗里德里克·泰勒和其他科学管理人员又将劳动分工提高到了计划管理的水平。通过集中计划和进一步采用技术分工，他们使工作得到进一步的规范化；通过在工厂和办公室里有意识地顺应发展潮流，他们使效率原则得到了进一步的发挥。

20年前，一位考察美国工业的外国观察家H·德布吕尔(Dubreuile)写道，当泰勒逐步接近"存在于工人灵魂中的内在力量"时，他的"不足"便显示出来了。现在的情况已不再是这样。新的（社会）科学管理正是从泰勒工作的终止点或是不完善的地方开始的。研究"工业中的人际关系"的学者所关注的不是明亮干净的盥洗室，而是社会小团体和良好的士气。因为就高效率平稳生产所需要的人来说，管理人员必须将这样的人置于自己的控制之下，因此在工厂和办公室里，受到管理的方面已经逐渐把社会环境、个人事务和工人的人格等因素包括了进来。

管理人员努力鼓动工作热情高这件事反映出雇员并不愿意自发地去从事那些规范化的工作。它表明，为了秘而不宣的目的自发地去工作的事已被人们认识到是不存在的。它还表明，当提高技术和社会等级的机会十分有限时，要使雇员产生幸福感是很困难的事。这些就是新教工作义务的道德力量被人事部门有意识地创造士气的努力取而代之的主要原因。但是除了现代工作的无意义性以外，对雇员的士气和工作热情的关注还有别的一些原因。它也是对美国社会，特别是对高层商业圈子里的几种关键性变化作出的反应。这些变化是：现代商业的宏大规模和复杂程度，它的非常广泛而集中的权力；在过去十几年里形成的一个成功地争取人心的组织——工会及其不可避免的对工作权力问题的关注；被控制在取得政治成功的推行新政的

人们手中的自由国家政府权力的扩大；以及大萧条时期笼罩在实业界周围的敌对气氛。

这些事态的发展在实业界的部分人士中引起了观点的转变，我在《新权贵》(The New Men of Power)一书中曾称之为从实际的保守主义转向成熟的保守主义。寻求新的法律根据需要，和扩大了的权力还未得到公众认可的事实，使老练的实业界发言人产生了寻找更有说服力的合法形象的急迫心情，这些人的感受就好象是正呆在一个由没有财产并在政治上持敌对态度的雇员组成的汪洋大海当中的小岛上。对“工业中的人际关系”的研究便是这一探索的意识形态部分。经理们对这一研究感兴趣的原因就在于他们希望降低生产成本，淡化它们工厂内部的紧张状态，并努力寻找新的象征以证明他们在现代社会中行使的集中权力是合理的和正当的。

为保证和提高工人的工作愿望，需要在工作的经济动机以外找到一种新型的工作道德。在战时，经理们乞灵于民族主义，他们在企业、办公室或工厂的名义下，试图使工人对工作地点、工具产生认同心理，从而加强工人和公司之间的认同。他们不厌其烦地写道，“工作热情是好事”，“工作热情是美国方式的标志。”但是他们并没有找到一种真正完善的意识形态。

他们追求的是那种在“必须准确投递信件”的态度，在“这是‘我们的事’的态度”，在“自律原则”和“雇员的微笑和欢欣”中明显地表露出来的存在于“雇员当中的某种东西。”例如，他们力图使银行职员相信，“他们之于银行以及银行之于整个经济的重要意义。”在管理协会的会议上（1947年），我们听到：“人体还有这样一种奇特之处。把小瓶里的化学物质稍稍改换一下，你就得到了一个忠于你的人。他喜欢你，当不幸发生时他会替你和公司承担困难，因为你一直待他很好，你已经改变

了他的血液构造。你得向他的工作和环境中注入改变刺激结构的化学成分式的东西，结果他就会变得既忠诚又肯干……我们手下的一些人并不知道为什么，但是……当人们问他们在那里工作以及为什么要在那里工作时，他们却会说，'我在这家公司工作，我乐意在这里工作，我的老板是值得共事的人'。”

“工业中的人际关系”的新意识形态中包含的总体设想就是要达到这一效果：为使工人快乐、有效率并乐于工作，你必须使经理人员精明、讲理和有知识。这是在工程人员的伪装客观的语言的掩饰下道出的管理界精英的看法。它建议人事经理放下他们的权威架子，并通过更好地理解雇员来抓住他们，操纵他们，把他们为对抗管理阶层而组成非正式团体的矛头扭转过来，以利用这些团体更加平稳和顺利地进行管理。

当前在管理上为激发工作热情而进行的尝试，以及为理解马克思，对蒲鲁东的评论而作出的尝试，都是为了在工作异化的前提下找出解决异化问题的途径而进行的尝试。然而，异化的人不管从工作能够得到何种满足，这满足总是在异化的前提下发生的，而他们从生活中得到的满足却无不发生在工作范围之外；他们的工作和生活是截然分开的。

巨大的裂痕

对大城市中终日劳作的芸芸众生来说，闲暇只是在过去的50年里才成了得以普遍享受的东西。在此之前闲暇只属于少数经社会训练来利用和享受它的人，其他人则被遗弃在心理、趣味和感情的较低层次上。尔后，随着享受闲暇的人越来越多，就象当初在工作领域里那样，娱乐也开始逐步采用大规模生产技术了。今天，美国社会最令人瞩目和疯狂的一个特点就是它

的大规模闲暇活动，所有这些活动中最重要的特点就在于它们使人惊奇、兴奋并得到放松，但是它们既不能使人的理性和感情得到深化，也不会允许自发的情绪得到创造性地发泄。

向大规模闲暇转变的心理意义就在于在雇工社会里闲暇道德已经取代了老式中产阶级的工作道德——工作主义。这一替代使工作和闲暇被明显地分割开来。现在，工作本身也要根据闲暇的价值来评判。闲暇的范围提供了对工作进行评判的标准，它使工作产生了这样一些意义，就好象工作原来就有这些意义似的。

工作中的异化意味着一个人牺牲生命中最好的时光去挣“活下去”的钱。异化意味着厌烦，意味着潜在的创造性努力和品格在生产上的挫折。它意味着尽管人们只能在工作之外寻找那些对他们来说十分重要的东西，但是他们在工作中却又必须严肃认真，他们不可以欢笑，唱歌，甚至不能谈话，他们必须遵守规章制度，不能破坏“企业”这个偶象。总而言之，他们必须严肃和始终如一地对待对他们来说毫无价值的东西，而且还要在他们生命中最好的时光当中这样做。在这里，闲暇时光对人们来说便意味着从工作的专制的严肃中获得一丝轻松的自由感。

工作和闲暇的分离以及闲暇在现代人的奋斗意识中具有越来越重要的意义，这两件事贯穿于20世纪美国的全部历史当中，它影响了人们对工作意义的感受，并树立了世俗的目标和梦想。正如利奥·洛文索尔(Leo Lowenthal)所说，在过去40多年里，随着“工作偶象的衰落”，闲暇偶象已经升起。如今，为畅销杂志的通俗传记挑选的英雄已经从实业、专业和政治人物这些在生产领域中取得成功的人，转向了在娱乐、闲暇和消费领域中获得成功的人。电影明星和棒球手取代了工业巨头

和政治人物。如今公众偶象所展示的特点“完全可以用消费者这个概念来概括”。而思考、想象、梦想和希望的能力，就其现状而言，已很难和具体的实际工作经验发生什么关系了。

工作和生活的其他部分脱节，特别是和有意识的享受脱节。但是大多数的男人和相当数量的女人却又不得不工作。工作已成为实现某种闲暇活动中的目标的令人感到厌烦的手段。工作的必要性和工作的异化形成了工作对人的磨难，磨难越多，越需要在现代闲暇活动的欢乐和梦幻模式中找到解脱。闲暇包括梦想着并实际为之奋斗的所有的美好事物和目标。R·H·托尼说，生活中最让人厌心的那个部分涉及的就是工作的时间和地点，而最令人高兴的则是消费的时间和地点。

为了用钱买回周末和晚间的“快乐”，人们每天都在一小部分一小部分地出卖着他们自身。通过娱乐，爱情，电影，以及建立在相互分担苦乐基础上的亲切感，人们可以使自己成为某种形式的健全人，但这时他们已不是原来的那些人了。从而，工作和闲暇的循环便导致了两种截然不同的自我形象：建立在工作基础之上的日常形象和建立在闲暇基础上的假日形象。假日形象往往带有浓重的渴望和梦想的成分，而且十有八九都是根据大众媒介塑造的人物和故事培养起来的。司各特·菲茨杰拉尔德(Scott Fitzgerald)写道，“周末的节律，它的开场，有计划的欢乐场面，及其定时宣告式的终结，已和生活的节律呼应起来，并成为后者的一种替代。”与一周工作毫不相干的周末使人们得以脱出日常工作中那种灰暗单调的气氛，并构成了一种与工作生活相对照的规范。

随着工作意义的丧失，它已不再能赋予生活以内在的指导并决定其节律，作为“把人们凝聚在社会当中”的手段的社区和亲缘关系的作用也降低了。在旧的手工艺模式中，工作和家

庭是相辅相成的；工业革命之前，家庭和工作间也是同一的。但是在今天，这样的模式仅存在于某些小资产阶级家庭当中，而且这种家庭还常被年青人看成是一种压抑个性的场所。劳动分工的成果之一就在于它把挣面包的人从家里拖了出来，使工作生活和家庭生活一分为二。这一般便意味着工作变成了维持家庭的手段，而家庭则成为使工人得到调整以重新回到工作中去的手段。但是，随着家庭作为心理生活中心地位的下降，以及工作时间的缩短，闲暇与娱乐生活却逐步把家庭的职能接替了过去。

人们生活的架构不再受到传统制度的约制。大众传播作为一种生活的架构取代了传统。大城市的人们就这样随波逐流，他们在体育竞技，大众媒介塑造的偶像及其他娱乐机器的运转中找到了新的寄托。

从而，闲暇生活——以及在现代意义上组织起来的那些娱乐机器——就变成了认同模型中影响性格形成过程的核心因素：这就是人们之间的共性，这是一种经久不衰的乐趣。亨利·杜兰特(Henry Durant)指出，这些娱乐机器把人们的注意力和欲望集中到了“生活中那些与工作不沾边的方面，以及那些不是在成就方面，而是在有钱有闲方面惹人嫉羡的人的身上。”

空虚者的娱乐是建筑在其自身的空虚同时又无力填补这空虚的基础上的，这种娱乐并不能象老式中产阶级的欢宴那样使他们得到安适或是轻松感；它也不能象手工艺模式表现的那样重新激发起他们的工作自觉性。他们的闲暇使他们得以摆脱工作中永无休止的磨难，用消极的奢侈享受和尖声叫喊来消解这些磨难。对现代人来说，闲暇是花钱的手段，工作则是挣钱的手段。当二者相竞争时，闲暇不费吹灰之力便赢得了胜利。

11

地位的恐慌

社会名望至少牵涉到两个人：一个要求名望，另一个承认名望。人们赖以提出名望要求的基础以及他人承认其名望的原因很多，包括财产、血缘、职业、教育、收入、权力——几乎一切能将人们区别开来的因素。在一个社会的地位系统中，各种对名望的要求构成了各种准则和期望，它们决定着谁能成功地得到名望，向什么人要求名望，如何要求，以及要求名望的根据。一个人享有自尊的程度或多或少取决于这一地位系统。

承认名望要求的程度和承认这些要求的人可能千差万别。如果一个人向某些人要求名望，这些人中的一部分会承认他的要求，另一部分则不会；有些人承认他的要求是出于由衷的尊敬，另一些则是因为另有他求。其实，一个社会可以有许多名望等级系统，每个系统都有其特定的使他人尊敬的基础和范围；也可能它只有一个等级系统，其中的每个人都明了自己的地位何在，并且永远处在这一地位上。不同的名望集团在第二种社会里最有可能始终保持不变并永远存在下去。

假设有这么一个社会，其中各个人的名望都被严格地限定，互不冲突，每个人对名望的要求和别人给予他的名望相平衡，他要求名望的表达方式和这些要求得到满足的方式都受约

定俗成的规矩制约。此外，提出要求的根据和满足要求的原因互相吻合：根据财产或血缘而要求名望的人会因财产或血缘而获得名望。因此，在任意两个人中间，尊敬的程度和类型都是已知的、预料之中的、给定的；各人自尊的水平和类型也已成为个人内心生活的固定特征。

在另一种社会里，名望极度不稳定且模糊不清：对名望的要求往往得不到承认，而要求名望的表达方式又不为人理解和接受。当别人确实表示敬意时，这种表示也是相当含混的。有人想因其收入而要求尊敬，但是即使他受到尊敬也可能不是因为收入，而是因为其他原因，比如说教育或容貌。控制尊敬程度和类型的机制处于混乱状态，或者根本不存在。因此，所谓名望系统根本不成其为系统，它只是一片充满了误会、突然的挫折或满足的迷宫。个人的自尊波动不定使人总处在压力之中，充满了忧虑。

20世纪中叶的美国社会并不完全符合以上两种描述，但它似乎更接近于那种不稳定和模糊的模式。这不是说美国不存在名望系统——不管社会地位的层次多么难以分清，一定的职业水准总享受着一定的名望。问题在于享有的名望经常要受到干扰，并且不稳定，而名望要求的依据，它的表示方式及承认方式如今都面临着很大的困难。因此，人们实际上经常处于地位恐慌的状态之中。

白领的名望

白领雇员享有的名望地位究竟如何，一向是能否把白领雇员当成一个阶层的争论点之一，也是那些想把白领雇员置于现代社会结构之中的人要竭力阐明的问题。只根据一个方面的情

况虽然不足以划定一个阶层，白领雇员成功地赢得的社会尊敬却的确是他们重要的阶层特征之一。他们的心理状态往往可以认为就是要追求名望。把这种特点看作是他们的标志，很可能反映着某些人希望努力克服只用经济观点划分阶层的现象，对此我们表示赞成，但它也可能反映出有人想用一句话就将一群人完全概括，这样我们就不敢苟同了。

白领人士对名望的要求，如他们的名称所显示的那样，是通过穿着的风格体现的。职业要求他们，也使他们能在工作时穿平素上街时穿的服装。虽然职业可能要求他们上班时的穿着稍微严肃一些，但无论如何，他们的工作服装不是制服，同适于上街穿的衣服并无多大区别。时装的标准化和大规模生产已经消除了许多20世纪以前一直被认为是很重要的衣着上的区别，但它们没有能够完全消灭白领工人与普通工人在服装上的差异。普通工人也许在工余时穿着整齐，但白领工人工作时也是如此。从普通工人和白领工人在购衣上面花钱的不同就可以看出这种差别，而这种差别又以女性最为突出。自青春期后期起，女职员花在服装上的钱要远远超过同等收入的普通女工，男性也是如此，虽然差别不如女性那么大。

雇员的阶级地位取决于在劳动力市场上的机遇；他们的名望地位则取决于在商品市场上的机遇。提出名望要求的根据在于消费，不过既然消费受收入的限制，阶级地位和名望地位就会有交叉之处。这里，服装方面的支出只不过是为白领阶层的穿着方式和生活方式提供的一个非常重要的指标。

对名望的要求，无论怎样表达，都必须得到他人的认可，并在多少是得到公认的基础上落实。一个社会阶层的人与其他阶层的人正是由于这些公认的基础才得以区别开来。当然，任

何阶层的名望都是基于它和其他阶层之间公认的关系上的。白领人士在独立雇主和普通工人之间的“中间地位”，正如埃米尔·雷德罗（Emil Lederer）1912年所写的那样，“与其说是确定的技术性功能，倒不如说是一种消极的特点。它是薪金雇员的社会标志，在自我意识和社会评价的基础上，确立了他们的社会性格。”①

薪金雇员一直和企业主联系在一起，后来又和管理集团的上层有联系，从这两部分人身上他们都借用了不少名望。19世纪后半叶，工头、店员和办公室人员普遍被认作是老式中产阶级人士的学徒或助手，他们也自认如此。怀着有朝一日跻身中产阶级行列的希望，他们得以向为之服务的，有着紧密的、往往又是私人之间关系的人们，借用名望。白领人士和旧中产阶级成员通婚，从事共同的社会活动；薪金雇员在很多公共场合代表企业主，并脱离原有的社会阶层——主要是旧时的农村中产阶级。所有这些——出身、联系与希望——都使早期的薪金雇员能够借用老式中产阶级的地位。

今天，在大小城镇里，白领工人们继续在借用这类名望。虽然在大康采恩里，和旧时业主的私人关系确实已被和低层管理人员之间公事公办的关系所取代，但是，并非所有的白领人士和雇主都没有私人交往，并非所有的人都是通过大规模公开招聘招来的，这种招聘在很多地区还只是未来的幻想而非今日的现实。白领人士赖以兑现名望的总体形象来源于今日的现实。而且，即使在大机构中，白领人士也往往比工厂工人和上

① 根据最近对90.8%的政府官员、80.6%的职业与半职业者（包括自由职业者和领薪职业者）、45.8%的非农业工人所作的全国民意调查的统计，“职员、推销员及其他类似的工作人员”集团占68.2%，大约和“工匠、工头及其他类似的工作人员”集团的人数相等。

层人员有更多的联系，他们的自我感觉往往也是如此。

“车间”和“办公大楼”之间在名望方面的差别似乎是颇为独立的，它和办公室工作的低收入和枯燥性以及车间工作的高收入和技术性无关。因为汇单和支票来自办公室，和办公室形成固定的联系，因此，和它有关的人员，也就获得了某种名望，似乎他们也在普通工人的生活中起作用。白领人士向各种高级因素借用名望的倾向非常突出。一切社会交往和办公地点的特点都可被用于此目的。

我们已经谈到过，百货商店的售货员虽然往往不成功，却经常企图通过和顾客的接触来增加自己的名望，并在同事和从事其他工作的朋友中间炫耀。大城市里，在第34大街工作的女青年，名望就不如在第5大街或第57大街工作的女工。一位观察家写到：邦维特·台勒（Bonwit Teller）商店的女售货员的表现和感觉都和梅西（Macy）商店的不一样。后者更优雅、更乐于帮忙、更吸引顾客。与此同时，她也更显得清高，令人敬而远之。一副与众不同的神气好象在说：“我比你们都重要，因为我的顾客来自派克大街。”

百货商店售货员的名望往往还可以从经手的商品测知。商品因经常光顾的顾客的“身价”不同而分为不同的档次。名望也可以直接从经销的商品本身借来，但是更为可能的则是向某类顾客借来。

白领和上司及顾客之间的关系如果具有了极其严格的非个人性，向他们借用名望就会受到极大的限制。在这种情况下，他们就会向商号或公司本身借用名望。象经理们一样，白领雇员也崇拜自己的公司或商号，并把自己与公司的名誉联系在一起。当作为一系列活动的工作本身并不能成为名望要求和个人自尊的资本时，这种联系便得到加强。这样，公司的名誉便代

替了个人的工作。打字员或女售货员并不把自己和所干的工作联系起来，而是和“在塞克斯公司上班”或“在《时代周刊》工作”联系在一起。比起在第7大街狭小肮脏的办公室里工作的，一周拿50美元的速记员来，在无线电城一间装饰着克罗米和桃花心木的办公室里工作的、每周拿38美元的职员、往往能更成功地提出较高的名望要求。诸如“位于洛克菲勒中心富丽堂皇的”、“全国性的大康采恩”、“办公室坐落在帝国大厦第32层”之类的招聘广告正是为了迎合办公室职员追求名望的特点而设计的。上述职位一般都容易找到人，并不是因为薪水高、提升快，而是因为公司的名气或位置。

对于年轻的行政人员来说，把自己同公司联系起来有时意味着把自己事业的前途和公司的前途联系在一起，即把公司的前途当成自己的前途。但是职位越低，这种与公司的联系就越和安全感与名望有关，而与事业的成功无关。当然，这两种情况都可以被公司用来培养对其事业的忠诚。

在公事公办的白领等级系统中，雇员们经常想使周围的物品带上一些个性特征，以便更紧密地和它们联系在一起，从它们身上获取名望。在人事档案中有许多事例表明，人们常常要为一些对他们来说具有某种意义的事动感情。例如，某个女士的椅子被拿走了，换给她的是一张对她的工作更方便的椅子，但是她的工作效率反而降低了。问她原因时，她说:“你们干嘛找我的茬儿?”她还解释说，旧椅子她已经用了五年了，上面还有她的名牌。把名牌重新挂到新椅子上面后，事情清楚了，她也就改变了态度，工作效率也恢复了正常。对办公室里桌子的排列也进行过类似的观察，管理部门往往不知道桌子的排列是有尊卑秩序的。对这类名望借用，妇女可能比男性更敏感。当问及一大群求职的妇女时，她们的首要考虑都和“办公室环

境”、设备的好坏、办公处的外观、在那里工作的人员的“级别”等等有关。工资定期升级的幅度和初始工资的数目则退居上述考虑之后。当然，这些名望问题常常和希望在婚姻市场上找到更理想的男子有关。即便如此，地位环境的物质标志本身对白领的重要性也是有很大意义的。

白领工作比普通工作更需要动脑子而少花费体力，这已成为要求名望的一个标准的、历史性的依据。在办公室中，如我们看到的那样，白领使用的技术设备以及社会合理化的进展已经大大缩小了白领工作与工厂工作在技术上的差别。现在不少白领工人也在以和轻工业部门一样的速度和条件操纵轻型机械，尽管他们在干此类工作时穿的不是工作服而是上街穿的服装。但是，操作的多样性和高度的自主权仍然被当作白领名望要求的依据。的确，在成千上万间办公室和营业厅里，接待员、女售货员、秘书，甚至还有打字员，她们确实象是在以自己的步调并按照自己的决定来进行各种操作的。

学习白领工作要求的技能所花的时间和学会这些技能的途径是白领人士要求名望的又一个重要依据，虽然随着白领工作的合理化，掌握必须技能需要的时间已经减少了。一般的估计是，大约80%的工作人员的工作可以在三个月内学会。伴随着工作过程的合理化，出现了一个具有高度熟练技能的专家层。在全社会范围内，一般都把这一阶层和“白领”工作联系起来，而半技术工人则和工厂工作联系起来，尽管这种看法不尽正确。所以，那些没有技能而只会处理例行公事的白领人员，也能向有技能者借用名望。

比技能的类别更重要的问题是，许多白领工作的技能是在学校而不是在工作岗位上获得的。有两种学习技能的途径带来的名望最多。它们一向在很多白领工作领域并行，而在普通工

人中这两种途径都已不再是主要的。师徒相传这条路能和业主或经理阶层保持密切接触，在普通工作中它已不复存在，但在白领行业中仍在继续；此外，高中和“职业学校”的正规教育则成了典型的白领道路。

从经营独立小产业到从事依赖性职业的转变极大地提高了教育在决定生活条件中的重要性。对新中产阶级说来，教育已经代替了财产，成为社会地位的保证。新中产阶级为孩子节俭牺牲的目的就是为了保证有“良好的教育”，不象老式中产阶级，节俭牺牲好让孩子能继承一份“好财产”去谋生。对职业进取心和教育这一进取条件的继承取代了对财产的继承。

要掌握某些白领技能，需要接受20年代价昂贵的正规教育；而另一些技能可能一天就能学会，让没受过多少教育的人使用这样的技术更有效率。有些白领工作不欢迎文法学校水平以上的人，怕的是乏味的工作会使人厌烦，不努力工作；而另一些工作则非博士生莫属。尽管如此，白领世界环绕的教育中心还是高中。

1890年，每100名14至17岁男女少年只有7名被高中录取；到了1940年，每100名中已有73名。这50年期间，此年龄段的孩子总数增加了82%，而高中录取的学生数则增加了1,888%。白领人士中汇聚了大批受过高中文化教育的美国青年，平均学年数达12.4年。作为对照，自由企业家是8.4年，普通工人是8.2年。①在所有职业当中，白领男女职员所受的教育都是最好的。只有自由职业者是个例外，他们的学年数是16.4年，在受

① 各类人的详细情况如下（1940年统计，平均学年数）：农场主7.6年，商人9.9；自由职业者16.4；经理10.8；领薪职业者14.9；售货员12.1；办公室工作人员12.3；技术工人8.5；半技术工人8.4；无技术工人8.2；农业工人7.3。

教育方面居领先地位。很多小办公室里的职员都有一位虽然经验丰富但受教育不多的上司，很多小商店售货员的上司受教育程度都不如她们。当然，白领人员的教育水平较高，部分原因是由于他们年轻；因为年轻，受教育的机会就更多一些，而他们也正利用了这一点。在白领的金字塔上，受的教育真是“值得”：它不仅是金钱的源泉，而且是向上爬的阶梯。在这里，“知识”，而不是权力，成为要求名望的一项依据。①

即使在今天，白领行业的平均教育水平仍然最高，不过25年前情况可能比现在还要好；当时白领人员几乎垄断了中等和高等教育。再过25年以后的情况就难说了。事实是，现在各种潮流都朝着一个方向发展，就是白领工人和普通工人在教育方面的差距正在不断缩小。

50年前，普通劳工市场几乎全部由级别制学校（美国的一种8年制初等学校——译注）的毕业生占领；如今是高中毕业生；到50年代初，劳工市场上将有920万受过高等教育的青年，其中的大多数将从事白领工作。但是，许多人将会发现，例行公事式的白领工作没有什么干头。H·K·图图（H.K.Tootle）为一家办公室管理联合会作的预测说：“受过教育的青年正在大量涌入实业界，而工作的满意程度却跟不上……在今后的年月里我们将看到，一批批大学生会象饥蝗一样，一群群地落到我们头上，能让他们感兴趣的工作又不够，因此他们不得不做些只能使高中生满意的工作，甚至做现在连高中生都不满意的工作”。

随着一般教育水平的提高，许多白领工作必须具有或最好

---

① 毫无疑问，白领人士的年轻给他们带来了不少名望。首先，按照美国人的价值观，年轻就意味着有更多的成功机会；其次，广泛用年轻人作广告宣传和对效率的期待也使年轻本身具备了一定的名望。

具有的教育水平反而下降了。20年代初期，人事部门的人说："我认为，有成绩的办公室大都有一条规矩，不许任何连高中教育都未受过的人进办公室工作。"但是不久他们就改口了，认为受教育太多对很多白领工作并不合适。实际上，受过教育的知识人才在找重复性强的工作时已经处于不利的地位。这样的工作需要不易感到厌烦的人，因为他们的情绪和工作效率更高。"你如果想雇2,600名职员，"一位人事负责人说，"别都要大学毕业生。我倒更喜欢刚从高中或师范学校出来的小家伙。他们勇气大、志气高，想往前闯。大学生在很多岗位上用不上。"总之，教育开始被认为是一种使人烦恼的陷阱。

办公室和商店的合理化动摇了靠经验和教育形成的特殊技能的基础。雇员的训练期缩短了，也更容易替换；这不仅削弱了雇员讨价还价的能力，而且还降低了他的名望，使白领职位向受过较少教育的人敞开了大门，因而破坏了白领工作在受教育方面的名望。原因在于，任何工作，本来上面本没有附着什么天生的名望，而是如汉斯·斯皮尔（Hans Speier）所说，某项工作的名望往往是从事这项工作的人对工作本身的尊重带来的。今后白领工人如果把受教育得来的技能继续当成获得名望和自尊的基础，他们的精神生活就不会安定。

在美国，白领人员一向因种族关系比普通工人享有更高的名望，但是，国籍所起的作用更大，也更直接。

从事白领工作的黑人数目可以忽略不计，但是，特别是一次大战以来，相当多的黑人开始从事非熟练和半熟练的工厂工作。白人在新中产阶级中所占的比重大于其他任何职业阶层：1940年白人约占白领的99.5%，占自由业主的90%，占城镇普通工人的87%，占农村工人的74%。

白领工人和普通工人在移民问题上的差别很可能是白领要

求名望的更直接的基础。在“种族危险”论泛滥时，教科书中关于移民品质低劣的神话也曾一度广泛流传。爱德华·塞吾斯(Edward saveth)认为，1872至1925年间，美国史学界大多数权威人士都挑战性地宣布了“盎格鲁—撒克逊”移民的优越性。作为早期移民的一分子，他们“对移民的看法多少反映了那么一种感觉，认为新来者会对他们宝贵的东西——意识形态、财产等等——构成威胁……”群众和学术界的舆论不仅反映而且还扩大了本地人与移民之间的名望差别。

假如一个群体的“美国性”可以由其中土生土长成员的比重加以确定，那么白领在职业阶层中就最具有美国性。1930年，大规模移民停止后，新中产阶层中的白人只有9％出生在外国，在自由业主中有16％，而在普通工人中则有21％。不过，既然现在大规模移民已不复存在，绝大多数人不久都将成为美国生长的父母所生的美国人。时间虽然不会自动消除出生造成的名望差别，但是随着大多数白领工人和普通工人的出生差别的逐渐缩小，出生造成的名望差别也可能会逐渐消失。与此同时，出生国的差别仍将不失为各白领集团要求名望的依据。

白领雇员要求名望的大多数历史基础都在逐步削弱，而且愈来愈不稳定：工作方式的改进与简化本身，使教育和经验在获取白领技能上的重要性大不如前；白领和普通工人在收入上的消长大大地消除了两者的差别；随着社会低层接受高中教育的人数的增长，白领劳动力市场也在扩大，因此已不再可能对白领工作要求的正规训练作任何垄断；移民的比例缩小，也缩小了白领与普通工人在出生地方面的差别；越来越多的白领工人和普通工人一道加入了失业大军；还有，与白领工人相比，普通工人依靠工会的力量，增加了经济和社会权力。

所有这些倾向都造成了白领行业名望的下降。究其原因，一是白领阶层人数的扩大，二是普通工人享有的名望上升。如果人人都是兄弟会会员，当会员就不会给任何人带来名望。随着白领阶层的扩大，吸收了更多普通工人出身的子弟；而且，迄今为止，白领名望的靠山是分享企业管理人员的权威，这种权威本身在很多方面也已受到工会组织起来的普通工人的挑战，一落千丈。

尽管趋势不能和事实混为一谈，不少趋势都在向白领阶层的"地位无产阶级化"方面发展，这一点却很清楚。

小 城 市

要了解白领人士的名望，就必须考察他们能从哪些人那里成功地求得名望。不同的团体承认白领名望的程度是不同的，实际的情况是，他们的评价往往互相冲突，从而造成了白领名望的混乱。

白领工人是城里人；在小城市里，他们不住贫民区，他们"上街"工作；在大城市里，他们一般住在郊区，"进城"工作。城市是他们的社会环境，影响着他们生活的各个方面。随着城市的扩大，越来越多的城市居民成为白领工人。正是在大大小小的城市里，他们提出了自己的名望要求。

在小城市里，低阶层的人有时用"白领"来指所有地位比自己高的人。他们有时觉得，白领人员是"耍笔杆子的"，"坐着不干活，变着法儿压低我们的工资"；有时又认为"职员可少不得，只有他们才能让球玩得转，没了他们我们就完了。"另一方面，上层人士向来不承认白领人士也属于上层，有时甚至把他们和"苦力"等同看待。比如，一个6万人的城镇的上层人物

说,"排在零售商之后的，要数警察、消防队员、工厂一般工人，还有白领职员……我在镇上住了一辈子，除了礼拜天，天天上银行，可镇上职员的名字我连5个也叫不上来。"

小城市里白领名望的处境，部分要归咎于这一事实，即在有可能求得名望的各个方面，如社会出身、职业历史、收入、教育等等，白领行业都有高下之分。而上层集团对白领人员的看法，恐怕主要来源于白领行业中较低级的部分，即所谓"小职员"和"卖东西的"。当上层人物的眼光投向收入较高的售货员或专业人员、管理人员时，则把他们当成"实业家"，而不是"白领"。另一方面，下层社会的人则不加分别地把高级低级的白领统统当成实业家。

下层集团认可的"权力"上层不承认，这在某种程度上说明了小城市里小商人名望为什么会模糊不清。仅就权力而言，白领工人地位模糊的原因并不在于他们权力地位的复杂，而是他们根本没有任何权力。白领雇员没有任何领袖充任他们在市政方面的代表，他们在市议会里不被看成是个社会阶层，得不到代表权；他们没有自治组织可供争取政治与市政权益；他们也极少成为舆论关注的中心。没有一位领袖的言论是直接为他们说话的，也没有人从他们的支持中获得力量。在中等城市有组织的权力中，根本没有自治的白领组织。

白领雇员有时居主导地位的组织只有为数极少的几个，如商业与职业妇女俱乐部、初级商会(the Junior Chamber of Commerce)，和基督教女青年会(YWCA)。它们和商业集团的关系过于紧密，没有或几乎没有什么自主权。社交方面，较低级的白领往往属于"麋鹿俱乐部"一级，较高级的则加入二、三流社交俱乐部；两者都是"中产阶级式交往"的一部分。如果说他们也受"领导"的话，这领导也是高收入售货

员和其他与上层人士有关系的人。这些人自认是“实业家”，因此他们的活动只能给实业家而不是白领人士带来名望。

这样，即使在小城市里也没有一个单一的社会环境让白领名望得到一致的承认；这一点是了解大城市里白领名望特点的关键。

大城市

大城市的兴起改变了现代社会的名望结构。它大大扩展了与要求名望有关的社会领域；它把个人与其愿意从属的集团分离开来——在这种集团里他可能要求并得到名望；它造成了许多不同的、互相隔离的领域，在其中的每个领域里个人都可以提出名望要求；它还使得这些领域中毫无私情的地位。大城市的名望市场是个陌生人的市场，在这种地方，和名望有关的交往往往是短暂的、转瞬即逝的。

小城市里的人的情况，邻居大体上都了解，而大城市里的人，只是偶尔才成为不同圈子里萍水相逢的人注意的中心，他们不会成为某些熟悉的集团的固定的注意中心。所以，爱打听私事的习惯就被客气的冷漠所代替。人与人之间只有短暂的接触，而无长久的关系。这些短命的接触也更加肤浅。“认识的人越多，就越容易忘记。”

都市人的生平往往鲜为人知，他的底细只有极为有限的集团知道。生活变化无常，又没有个性特征。因此，他的地位基础往往很神秘、很模糊，只能从他快速变化的生活中窥出一点。亲近和人情已不再是他生活方式内在的组成部分，而是为了无情地操纵他人而经常利用的一种手段。没有统一，只有单一；没有家世和传统，只有利益。鸡犬之声相闻，老死不相往

来。人与人的关系变得既紧张又无情，事事都讲一个钱字。

除了教育机会以外，大多数中产阶级和工人阶级成员的地位变得因人而异，一代不同于一代。没有财产的人，每一代都要重新去赢得地位。小商人或是农场主的儿子们或许还能指望多少继承一份保险的财产，作为地位的基础，百货商店招待或助理经理的儿子则没有继承这类家庭地位的希望。

小城市人相对透明的生活，更有可能允许将家庭背景一类的地位基础转移到各种职业层次上去。大城市生活中交往的不透明性则很难进行这种转移。一个职业层次上的人可能见过甚至接触过其他层次上的人，但这往往是常规的要求，并无感情的交流。相见时无感情可言，相见后又缩进与社会隔绝的个人生活中去。白领和普通工人的界线，在小城市和小企业中可能最为分明。在都市地区，白领和普通工人之间极少接触。城市的布局，不同行业的人交通路线的不同，往往把人们限制在孤立的熟人圈子里。

以电影和广播为主的大众传播媒介进一步扩大了名望的影响范围，也增加了地位的表现手段。通过这类媒介，上层的生活方式以前所未有的形式和程度出现在下层面前。

要使名望传播到任何区域，都需要某种通讯系统。在现代，随着名望影响区域的扩大，在正规大众媒介中“露脸”已经不仅是地位的实现，而且是要求地位的基础。在全国性的名望主要来源于地域社会的时代，地方报纸曾是给地方上德高望重的贵妇带来名望的主要媒介。但是自20年代以来，广播，特别是电影和电视，已经取代了报纸，创造了一个全国性的地位市场。在这里，电影明星们突然具有的流动资产和一掷万金的生活方式早已取代了地方上贵妇人的地位。最高级时装和生活方式的决策人与发明者已不属于波士顿、费城、巴尔的摩和纽

波特的古老家族，而是好莱坞和无线电城的电影明星。

劳埃德·莫里斯（Lloyd Morris）曾经作过这样的观察，"在纽波特和第5大街上，对于为赢得社会权力而奋斗的人来说，财富是一件必不可少的武器。在好莱坞，社会名望则是决心赢得财富的人的一件基本工具。"报道东部城市社会新闻的记者全部加起来也敌不过采访好莱坞的几百名记者。有20多家杂志专登这个电影中心的消息；洛埃拉·帕森斯（Louella Parsons)拥有3,000多万读者。18,000家电影院每周都有9,000万人光顾。各种各样的人好象都渴望知道好莱坞贵人的风流韵事，而造就了这些贵人的电影界则源源不断地推出他们的新形象。办公室姑娘的榜样不再是社会上的贵妇，而是电影明星。

过去，有钱人的生活不大为公众了解。他们的生活方式只能通过道听途说和透过窗帘缝隙略知一二。但是到了20年代，美国有了表现地位形象的民主，名望的波及区域具有名副其实的全国性；现在，底层的人们能够看见上层的那种生活，至少能够看见通过表演出现在他们面前的那种上层生活。这种上层生活即使有时是编造的，经过粉饰的也无妨；即使真正的上层生活比以前更加隐秘、更不为人知也没有关系。在底层的人看来，演给他们看的上层生活就是真的，让人看得眼花缭乱。

扩展了的名望波及区域，生动的名望表现方式，缺少特点的个人生活，短暂的交往，变幻的生活，上层生活透明度的增加，所有这些好象是在个人眼前呈现出的一连串特写镜头。伴随着这些变化的还有一些同样巨大而又不大引人注目的变化——中等阶层和较低阶层的名望变化。

地位的恐慌

白领名望的历史基础现在已不很稳固了，白领人员能使名望要求得到承认的区域也被打乱了，这种两面夹攻的形势迫使他们更看重名望，并为获得名望的象征而进行艰苦奋斗。在这中间起作用的约有以下三种机制：

Ⅰ、我们已经看到，在白领等级体系中，繁琐的等级划分往往使个人处于孤立状态，同时，也使个人的技能支离破碎。这种官僚主义体制破坏了名望的职业基础。既然每个人都抱住与众不同的细微特征不放，作为要求地位的基础，这些细小的区别就和广大职员地位的巩固发生了冲突。它往往会导致同僚间地位的异化，加剧地位竞争。雇员们因此对工作也产生了异化感。它的原因就在于，在为挤入更上一级奋斗时，他们往往期待着和上一级合为一体，因此，他们并不认为现有的地位是他们真正的地位。地位就象金钱，不是本职工作份内应有的，就不会引起发自内心的工作满足感。只有通过提高技术使本职工作达到预想的目标，工作才有意义，对地位的向往才不会使工人发生异化。等级体系内地位的提高往往只是一种虚幻的成功，因为它并不一定能增加收入，也不一定能增加学习更高级技术的机会。更重要的是，等级体系常常仅因其权威的外表就会使人产生对地位的妄想。卡尔·曼海姆（Karl Mannheim）的观察表明，靠在权威体系内的地位获得一切，包括自我形象的人，会更加疯狂地坚持对地位的要求。

工业革命以来，居住地远离工作地点一直是城市生活的特点，这一特点在大城市郊区尤为明显，邻居很少是同事。这使小职员们能够在两个地位世界里进行竞争，一个是大城市里的

工作地，一个是郊区的居住地。

在工作地，即使是在大企业里，也难以拔高一个人真正的职业地位，尽管那里的地位竞争可能更激烈。但是工作之外遇到的人对工作岗位的真实情形就不一定知道得那么清楚了。可能正是由于对地位的向往和要求在工作中受到了挫折，人们才更强烈地争取在工作之外实现它。如果在工作场所的等级体系中名望竞争失败了，在工作之外的等级斗争就会变换方式：诸如隐瞒真实职业、头衔或公司的名称。在大都市叫不出名姓的人海中，任何人都可以虚报自己的职业或其他名望依据，并缩小或夸大自己的真实职务地位。

居住地点标志着一个人的收入和生活方式，它限制了地位浮夸的程度。邻居和同僚一样，对过高的名望要求不会随意兑现。不过，还有别的人可以试一试。不知姓名者或是刚刚认识的陌生人，由于不可能那样准确地识别对方的地位，或许会使对方的名望要求得呈。在这些人中，给人的第一印象，往往也是唯一的一点印象，就可能成功地求得一点名望，有时，这还是一笔互惠的交易。

Ⅱ、索斯顿·韦伯伦（Thorstein Veblen）写道，"在现代条件下，颇值得庆幸的是，生存竞争已在很大程度上转变为一场维护体面的斗争。"个人价值和道德修养虽然占有一定地位，但是在现代社会中一个人的接触面非常广阔，道德修养方面的良好声誉并不能传播多远，甚至连让人尊敬自己的最起码的要求都满足不了。在不是自己邻近的人看来，要想保持自己的尊严、保持自己的自尊，就必须拿出能标明自己经济价值的东西来，这些东西，实际上是和……经济上的成功相一致的。"

很多中产阶级人士的业余时间都完全被用在满足他们的地

位要求方面了。正如异化使工作失去了实在意义那样，过于看重名位以及竞相消费也使闲暇毫无意义。当内心空虚或是出于地位考虑而避免进行少花钱或不花钱的娱乐时，要在工余进行一些愉快的活动就少不了花钱。随着城市中牢固的社会集团被分割成更小的社会团体，名望关系也逐渐失去了人情味。在大都市中，当职业成为不稳固的名望基础甚至对名望有害时，对闲暇的利用和外表的修饰对于地位来说就变得至关重要了。

韦伯伦继续说，在大多数人眼中，除了那种能够不停地显示其支付能力的人以外，一般的人都是“不怎么起眼”的。要想让那些不认识的人对我们的地位留有印象，让我们欣赏颇为入耳的恭维话的大多数人的办法可能只有如此。因此，人们对成功的外表非常向往，它有时甚至超过了对物质利益的向往……现代工业化的社会组织几乎将竞争的领域缩小到这一个方面，与此同时，这种组织还使人很容易过上温饱舒适的生活，并极大地增加了人类的力量，而这种力量很可能被用到更多的竞争中去。

在描述18世纪的贵族时，狄更斯曾写道，“衣着打扮是使万事万物各守本份的灵符”。然而，在一个没有稳固的地位系统的大众社会里，人们随时都可以花很少的钱就把服装仿制出来，衣着已不再具有护身符的作用。某个职员在电影里或在大街上看到衣着华丽的妇女以后，只要她工作努力，午饭不吃香喷喷的火腿三明治，只喝可口可乐，那她就能够照着看到的模样打扮起来。尽管她的模仿可能很容易被发现，她还是会感到快活。自己感到可尊和自尊不是一回事。在人格市场上，感情从内心感受的表达异化而成为要求地位的仪式性举动。因此，对外表形象的崇拜必然蕴含着对自我的异化。

Ⅲ、白领工人个人享有的名望并不是一直由那些强大的社

会势力来规定的，因为他们的名望并非一成不变。许多人的地位都存在着周期性的变化。汤姆·哈里森（Tom Harrison）指出，它往往以一种有节奏的形式出现。这些周期性变化使较低阶层和较低地位水平上的人能象高层人士那样行事，并暂时不被人发觉。

在工作日，白领雇员从一系列特定的人那里受到一定量的尊敬，这些人包括同事、朋友、家人，甚至还有在交通线和大街上遇到的匆匆投来一瞥的陌生人。但是每个周末，或者每个月有一个周末，他们都可以有计划地抬高自己的地位：比如换换衣服，改变一下常去的饭店或常吃的食品，到剧院买最好的坐位看戏。虽然人们不能每个周末都变换住地，但是大城市的人却可以暂时离开它；而小城镇的人则可以到附近的城市去旅行。要求得到的地位可能会提高，但更重要的是，可以向不同的人要求地位，即使他们是其他地方的陌生人也无所谓。就象每个白领姑娘都知道的，不能让常在一起玩的男朋友们随便到家里来，而要严格地为他们分别约好日期，打扮好了才出去。

很可能存在着一个起伏较大的年度地位周期，度假就是它的高潮。城里人盼望度假不只是“图个变化”，也不只是为了“工休”，这些说法背后的真义往往是地位要求的升级。因为度假的时间不长，人们也可以花钱买到地位高的感觉。在昂贵的度假胜地，谁也不认识你；在豪华的旅馆，哪怕只住三天三夜；游船一等舱，包它一个星期。大多数度假设施都和地位的这种周期性波动紧密配合，服务部门和顾客共同作戏，好象大家彼此都同意成为这种虚幻的成功的一部分。为了每年求得一次这种体验，往往要在漫长无光的工作日里作出不少牺牲。而这光明灿烂的两星期则为枯燥乏味时期作的生活之梦提供了素材。

在心理方面，地位周期给人提供了一个短暂的假日形象，和日常生活中现实的自我形象形成鲜明对照。它暂时满足了个人对自我形象的欣赏，也更促使他紧紧抱住那种虚假的地位意识不放。它还是使生活更加合理、更加容易接受的一种力量，暂时满足一下消费的热望可以弥补经济上的自卑感。

在社会方面，地位周期使人暂时摆脱了现实存在的阶级差别和名望差别，造成了现实差别的模糊。为人津津乐道的“美国生活中地位的流动性”，往往就是指的地位周期。可是，从长远的角度来看，周期性地扮演上层社会的生活与度假的满足感并不能改变地位难以变更的社会现实。

地位周期还进一步使人们的经济抱负分散、琐屑，暂时满足于占有和炫耀日用商品。储蓄与开支、工作与消费的整个起伏变化，都可能和地位周期紧紧地连在一起。就象那些一直挨饿等着鳟鱼被浪涌上海滩，然后狼吞虎咽一顿的土著那样，白领工人也可能在月底甚至年底以前忍受长期的地位贫困，然后尽情地炫耀一下自己的名望和消费能力。

地位周期的高潮与电影等娱乐方式之间有一个共同点：两者都能造成一个人的度假形象。看电影时，白领姑娘对她想扮演的角色产生共鸣，好象她就是电影中的某个角色，她所要求的尊重得到兑现。在地位周期的高峰期，她直接扮演上层人物，相信自己会永远演下去。娱乐与地位周期维系着一个使不少白领人员置身于其中的虚幻世界。

12

成　功

“成功”在美国一向是普遍的事实，迷人的前景，前进的动力，寻求的生活方式。到20世纪中叶，这种情况已有所改变。作为事实，它已不够普遍；作为前景，它已模糊不清；作为动力，它已不大可靠；作为生活方式，它已令人感到失望。

没有任何国内变化对美国社会的气氛和感受意义如此重大，对个人内心生活的意义如此含混，也没有任何东西与旧中产阶级转变成新中产阶级有着如此深刻的内在联系。其他阶层无疑也受到影响，但是，受成功的含义更新和失败机会增加的影响而变化最大的则是中产阶级。

要了解这一转变的意义，首先必须了解在美国，主要的成功模式有哪些，各自有哪些意识形态特点，了解教育系统作为美国职业提升机的作用的变化，了解决定着向上运动快慢的长期作用力的影响，以及萧条——战争——繁荣周期变化的作用。

模式与观念

在繁荣时期，美国人觉得成功就象社会进步一样肯定，觉

得成功肯定要依靠和表现个人品德。对美国式成功的信念几乎成了中产阶级对进步信念的具体体现。在国内战争以后兴起的靠自我奋斗起家的大人物眼里，整个社会好象都充满了进步。追求成功的勃勃雄心及其金钱目标清晰可见：成功的道路，即使崎岖不平，也已清晰地标出。中产阶级的人们对如何生活是很有把握的。

个人成功的观点是和资本主义扩张时期的自由派意识形态联系在一起的。自由派的社会主张，是将社会分成等级，各人因能力和努力而获得报酬。它较少注意集团或阶级的命运，却较多地关注除了本事以外一无所有的个人。在自由竞争的市场上奋斗的企业家，就是取得这种成功的最突出的代表。

自由资本主义的经典理论认为，上进的道路在于建立小企业，并在同其他企业的竞争中不断扩大。从工人到工头，然后成为工业家；职员成为簿记员或旅行推销员，然后自己当商人。农场主的儿子凭自己的能力购置土地，年纪轻轻就能赢利、自主。与这种上进道路相联系的竞争和努力，是自立性格的摇篮，也是经济民主与政治民主本身的保证。

与成功息息相关的是可扩展的财产，而不是有奔头的工作。年青人"前程"大小的标准是产业。不过在这种情况下，成功主要还不是靠继承遗产，而是靠自己从头做起。人们认为，"事业早就不是遗产问题，而是智慧和毅力的问题了。"

在老一辈的企业家看来，成功总是和一定的美德相连的：意志、精明、秩序、利落，以及不轻易向困难低头的气概。①

① 本节有关成功看法的论述是根据对约20部著作的主题分析写成的。这些著作是从纽约公共图书馆中随意挑选的，年代从1856年弗里曼·汉特(Freeman Hunt)的《价值与财富》(纽约，Stringer & Howard出版)到1947年劳埃尔·布劳非(Loire Brophy)的《还有不少余地在上头》(纽约，Simon & Schuster出版)。

这些品德既是成功的条件，也是成功的标志。少了它们，就不能成功；有了它们，什么都能办到。所有成功者的生活经历都清楚地表明他们用巨大的魄力和意志实践了这些品德，正所谓“只有沿着陡峭崎岖的小径努力攀登，才能进入财富的殿堂。”

争取成功的人应该为人正直，严守时间，品德高尚，绝不应沾上烟、酒、赌、嫖的恶习。“过于开怀大笑会损害智力，应该避免。”他应该永远从容不迫，仔细干好“每一件事”，这样才能“把握住所有的问题”。他应该明白，“方法就是时间”；应该勤于注意小事，“及时把握每个小小的机会。”他应该泰然处之，富有自信，因为只有依靠自己的力量才能明辨是非，处事果断。还有，“一个人的自尊，他的妻子儿女对他和他们自己的尊敬，都会随着积累的财富的增长而增长。”

除了诚实之外，他还应“极为小心谨慎”。这不仅在今后对诚实大有裨益，而且会在此时此地成为“通往人间繁荣兴旺的最可靠的道路。”他应当逐步明白，“宗教和实业……都是对的，在根本上可以互相服务”；明白“宗教是经济的伟大盟友……恶行比德行代价更高……很多青年人抽烟抽掉了未来的5万美元的事业”；在更广泛的意义上，他还应该明白，宗教能促进人的正直、诚实，这是最可宝贵的“储备”。

这种神圣的意识形态往往不关心不讲人情的机会结构，不关心经济对实践个人美德的限制。即使它考虑到这些因素，战胜一切的仍然是个人美德：“环境造就的人会被微不足道的挫折毁灭，而战胜环境的人则会永远走运。”在讲解成功细则的同时，这一派的文献好象主要还针对农村和小城镇青年的情况说明了成功的社会条件。如果说城市青年有更好的教育，乡下孩子则有“更为杰出的体魄和道德”。它还教导人们要精明练达，并具

体指导乡下的“土包子”在大小城镇里应如何举止，以免被城市里的油痞子笑话。上进青年还受到警告，不要“生活放荡”，也不要“疏于礼貌……绅士的礼貌是一张可靠的通向成功的通行证。”这一派把进城想象成一个目标，但比它更重要的，是杰弗逊式的对城市罪恶的警告，还有颇为实际的劝诫：“实业家不可能产生于宁愿在城里饿死也不愿在乡下独立的年青漂亮的职员大军当中。”

在职业方面，想象中的成功之路始于职员，然后是乡村零售店的簿记员，然后是旅行推销员，最后成为商人或企业家以成就自己的事业。“未来的商人始于今天的职员”，不过中间步骤还是非常重要的，很值得重视。对职员来说，旅行推销员能为建立新店铺选择有希望的地点和时机提供建议；旅行推销员可以为自己仔细寻找机会，掌握广泛的商品“线索”。他还能学会如何迅速准确地判断人，“这样，他就能及时了解他的话在听话人头脑里效果如何，就能在适当的时候停止或者继续谈话。”事实上，“造就一个优秀商人所需要的一切在旅行推销员的路上都是必需的。”

想象中的成功之路的分岔点往往在于是选择“企业生涯”还是选择农场或工厂生活。但是职业选择的内容无论是什么，都要和道德的选择相一致。“要走正道，”不要“迷失方向”。一个人如果一直当职员，他就是失败者，就是“迷失方向”，“完了”，“毁了”。这种结局可能是走得太快造成的，也可能是走得太慢造成的，不应以少数几个杰出人物的“轻易成功”去“迷惑众人，导致他们的毁灭。”

成功的企业主模式及其神圣的意识形态依靠的是小业主的经济。在集中化的企业系统中，成功的模式成为在预先安排好的等级体系之内和之间向上爬的模式。不管机会如何，获得独立

的资产并不是典型的奋斗之路。如今，只有已经具有资产的人才能获得以资产为基础的成功。

从小产业的自由资本主义到垄断资本主义大公司体制的转变是成功的道路与内容转变的基础。在旧的模式中，白领工作只是通向独立产业的康庄大道上的一个步骤；在新模式中，白领道路则和在官僚等级体系中的升迁联系在一起。在总人口中，自由业主只占 1／5（其中不少人的地位并不稳固），独立企业不可能成为个人经济生活的主要目标。论述企业主式成功的神圣派文献一向鼓励个人成功并为等级体系说好话，现在则更加强调等级体系的合理性，对个人成功的鼓励却相对减少了。

约占城市中产阶级 3／4 的领薪雇员一心想找到更高的职业，在自由竞争的市场上他们并没有表现得有勇有谋。虽然领薪雇员之间也有竞争，但竞争的领域已受到官僚制度的很大限制，不过是揭人隐私、背后中伤而已。赚大钱的机会如今已化成了一系列小小的算计，并分布在一个人的整个工作时期当中。官僚机构不是英雄的用武之地。

关于成功的论述随着成功模式的变化而变化。虽然人的品德仍然受到重视，但这些品德已不是曾经强加在成功的企业者身上的严肃的道德了。目前受到强调的成功条件是灵活性而不是能力；是在同事、上司、规章制度中“混事”的本领，而不是在自由竞争的市场中“勇往直前”的闯劲；是你认识的人，不是你懂的知识；是自我表现的技巧和利用别人的窍门，而不是正人君子的道德、物质的成功和人格的可靠性；是对公司的忠诚甚至以公司为家的精神，而不是创业的本领。最好的赌注是高效率行政人员的风度，而不是创业者的闯劲。

看来，“环境、个性、气质、机遇”，还有刻苦耐劳，已成为

当今决定成败的关键因素。在既定的领域内，一个人应该追求“经验和随机应变的能力”，“少想或不想金钱”。特殊技能和“行政能力”，尤其是那种先天的本领，是摆脱日常工作向上爬的途径。但是，最重要的一个因素是“个性”，它能“以其魅力……，品格的力量……，和举止……吸引人的注意。没有……个性的成功是不幸的，……没有勤奋……光有个性也是……不足取的。”

讲究礼貌“将帮助你进步……你的乐趣将更多……夜晚将更不觉得劳累……更招人喜爱，朋友更多。”因此，“要学会微笑……表现你身体和头脑的灵活……流露出自信……经常微笑，诚恳地微笑。”“你的每一种言谈举止都在为别人创造你的形象……从摇篮到坟墓，你都不得不与别人相处。运用货真价实的推销原则，你就能更好地推销你的商品，你的思想，还有你自己。”

在职员社会里，机会的第一要义就是超越本份为大公司服务，这样才能使那些有权决定升迁的人注意到你。这就是说，既要有可靠的为人，又要有善于小题大做的热情。“品格包含着……对小事业发自内心的忠诚和对手头工作的热情和兴趣……一句话，就是要完全可靠，往往还要有乐观积极的态度。”

“进步”成了“不断出卖自己，并一直出卖下去……你有一件成品，那就是你自己。”熟练的个人手腕，和其他组织打交道时的精明手法，在上司面前有意表现自己，这一切有点象是小人物的马基雅维利主义，把自己变成一件工具，通过它再去利用别人，为自己的成功服务。“要真正对别人有兴趣……微笑……善于当听众，……讲别人感兴趣的事……使别人感到他很重要——同时又不觉得你虚伪……我在这里讲的，”戴尔·卡内基（Dale Carnegie）说，“是一种新的生活方式。”

对美国式成功的奖赏一向是绿色的美钞，即使在神圣派作家们非常圣洁的时候，大笔的钱财还是存在的。无论是企业主模式还是白领模式，都牵涉到为金钱而改变个性的问题。但是在企业主模式中，金钱上的成功是与善良的品德联系在一起的；金钱是用来办好事的，因为只有美德和善行才能证明财富的合理性。在白领模式中，并没有这种对成功手段的道德神圣化；人只不过是不得不成为成功的工具，要获得的是手段而不是美德；金钱上的成功被看成是一件毫无疑问的大好事，为了它做任何牺牲都不过分。

对于企业主式和白领式这两种成功之路，美国人都虽希望过并为之努力过。虽然它们在历史上的出现有先后，但并不是两个截然分开的阶段。如今它们同时存在，和不同经济领域与经济变化的不同时期各有不同的关系，各自也都遇到了自己的困难，使其促人奋斗的作用受到限制。在由大企业的雇员组成的社会里，只有很少的人能试图按企业主模式行事，在一个已经将自己变成一间巨大的售货场的社会里，售货员的成功方式自然具有极大的竞争性。同时，对它进行合理化也正在造成它的消亡。在一个下层人民的教育水平不断上升，工作不断合理化的社会里，白领在通向最上层的道路上遇到的竞争很可能是在受教育影响较大的领域内从未遇到过的。

教育的提升机作用

美国人对全民教育价值的信仰已成为民主意识的显著特征；事实上，自杰克逊时代以来，面向全体的教育往往和推进真正的民主社会结为一体。而且，人民要求受更多教育的愿望也得到了承认。80年前，进入公办中小学学习的适龄儿童只有

一半稍多一点，如今却有4/5。

招生规模的巨大变化加强了地位的平等感，在小城市里尤其如此。在那里，所有的孩子，不论其社会地位或职业地位如何，可能都在同一所高中上学。教育的发展极大地支持了移民的美国化进程，它还传播并普遍加强了老式中产阶级的观念意识，因为教师教授和强化的内容就是中产阶级的立场、价值观、礼节和技能。但是，尽管强化的是老式中产阶级的道德观，大众教育也是新兴中产阶级职业兴起的一个主要社会条件，因为这些职业需要教育系统提供的技能。

在实现以上职能特别是最后一项职能的过程中，美国教育更加明显地侧重于职业，在两代人的职业变动方面它起了桥梁作用。高中、学院和大学都进行了调整，以适应实业界和政府人事部门的需要。在追求实用的过程中，学校使自己适应了不断变化的需求，而公众也为自己的孩子能受到良好的训练、找到合适的工作而感到高兴。

任何教育系统所面临的首要问题都不外乎：它的领导者希望培养什么人才？为什么社会培养？在19世纪，答案是“民主共和国”的“好公民”。在20世纪中叶，答案是“在职业稳定的专业人员组成的社会里”做一名“成功者。”

在小业主的世界里，获得成功几乎或者根本不要教育的准备，更不用说只想混日子了：需要的只是固执或曰勇气、常识和勤奋。教育也许会被看成是通向社会平等与政治自由的主要道路，也许有助于把握机会好让能力和天分得到适当的报酬，但是对广大百姓来说，教育并不是通向经济成功的大道。

在新社会中，教育的意义已经从地位和政治领域转向经济和职业领域。在白领生活及其成功模式中，个人生涯中教育所占的比例成了决定他整个职业命运的关键因素。

对进入不同职业的正式要求以及升迁的希望往往取决于受教育的水平。在较高的层次上，学院是高级和半高级职业的摇篮，同时也是获得更高职位所必需的地位标志。由于受过教育的专家取代了小企业主的美德和天才，正规教育成了社会和经济成功的中心环节。受过更好教育的男子比起他们的父辈，更有可能占据更高的职业位置。在一项由理查德中心（Rechard Centers）进行的对城市男性的调查中，受教育高于父亲的男子中有46%职位高于父亲；而在受教育低于父亲的男子中，只有16%地位高于父亲。二次世界大战期间，在美军中，教育的地位尤其重要：64%的军官上过大学，而士兵中上过大学的人只有11%。

今天的大学生，尤其是名牌大学生的目标，是在大公司里找一个有前途的工作。这类工作不仅要求职业技能的训练，还要求社交惯例的锻炼。撒拉·劳伦斯（Sarah Lawrence）的主席海罗德·泰勒（Harold Tayler）写道："如今，在工业行政人员的就业市场上，最理想的毕业生应该是大学生联谊会的成员。他应该公开声明对政治事务不感兴趣，应该是非犹太白种人，是橄榄球员。他应该各门功课成绩优秀并和大家保持良好关系，还应该参加不少社交俱乐部，在学校里颇有名气——总之，可以想象他20年以后将成为凯尔弗特（Calvert）广告的内容。不少规模很大的大学在这方面做得很成功，学校为学生安排校内社交活动，这些活动及其组织形式所体现的价值观更进一步加深了这种见解。……就连文科院校好象也在一心一意地训练保守的工业行政人员。"

虽然中产阶级对高中教育的垄断已被打破，教育机会的平等并没有实现。由于经济条件的限制，仍然有不少青年不能读完高中。瓦尔特·考特施内格（Walter Kotschnig）的结论是，

“总的说来，在最低收入区的大家庭里，孩子极少有机会上完高中。他们不得不早早离开学校，扶助家庭。他们中的绝大多数只能成为报酬极低的非技术工人，原因很简单，教育已经成为通向经济与社会成功的主要道路。学院一级的情况更糟……”目前能找到的最详细的研究表明，在很多情况下，一个人能否受大学教育，是由其父亲的收入而不是本人的智力决定的。

父母的阶级地位在学生的专业方面也有表现。学习法律、医学和文科的学生，家庭收入一般比学护理、教育和商业工作的学生高一倍。劳埃德·沃纳(Lloyd Warner)等人写道，“在1,000名高三学生中，调查了580名男女学生。大约有一半人正在学习一门和上大学有关的课。150名能升入大学，70名毕业。这些是整个国家的平均数。……平均每1,000青年中约有200人无法实现他们上高中时的理想。”

大学教育实现的职业转变主要是老式中产阶级的孩子变成了新中产阶级。高中教育实现的职业转变主要是，技术工人的孩子成为新中产阶级。学院和大学是社会地位的提升机，将小商人和农场主的孩子提升到高级职业的较低层次。例如，1893年到1931年间，芝加哥大学毕业生（获学士学位）的父亲中，约4/10从事商业或小产业，只有约1/4的人从事高级职业，但是他们的儿女分别有62%和73%进入了这些职业。

两代人之间从老式中产阶级到新中产阶级的职业变化在萧条期间有可能增加，特别是在中产阶级上层，父母们希望保护他们的子女不受市场的影响。许多男孩不是去继承父业，而是经过训练以后，在牺牲父亲利益的情况下，去帮忙为大公司系统的某个部门提供人员。他父亲的事业正是被这个大公司系统毁掉的。

随着老式中产阶级对其以小产业为基础的生活方式感到苦恼和不安全时，他们就开始对自己是否有能力让子女获得和自己一样或更好的职位感到不安。与此同时，普通工人也希望自己的子女进入更高的阶层。这两个阶级都特别强调“教育机会”。为了给子女们提供更好或者更多的教育，他们都做出了牺牲。

35年前，约翰·科宾(John Corbin)以受过教育的白领人员的名义大声疾呼，教育和财产一样，也是对民族财富的贡献；教育是白领雇员的“资本”，是他提出名望要求的主要依据，是他地位上升的主要手段。尽管如此，作为一种资本，教育又具有农场和实业所没有的局限性：它的作用依赖于控制和管理工作的人。如今，根据《幸福》(Fortune)杂志的一项调查，“大学毕业生极少流露出想自己办实业的想法，好象这种想法是一件和时代潮流背道而驰的错事一样。”

一方面，有“教育机会人人平等”的要求，它曾清楚无误地意味着人人都将有更好更安定的工作。另一方面，存在着新的趋势：许多白领职位对教育的要求降低了，但即使是为得到这些职位所进行的竞争也加剧了。这种趋势十有八九将继续发展下去。结果，一些人对全民教育神圣不可侵犯的信念产生了怀疑。这种怀疑产生于一次大战时期，在30年代开始引起广泛注意，到二次大战以后则成为争论的焦点。用比利·米勒(Perry Miller)的话来说，它表明“一个基本传统已被打破了。”

民主思想家现在指出，约有80%的中学五年级学生，虽然智力上能够接受大学教育，却永远也上不了大学。因此，美国教育委员E·J·麦克格拉斯(McGrath)说，成千上万的美国人“过着低于他们发展潜力的生活。”毫无疑问这是真情，但是统计学家、职业预测人员，以及越来越多的教育界人士却开

始怀疑，职业结构能否提供足够的大学毕业生期待的职业。

过去半个世纪里，大学毕业生的增长速度是总人口的4倍，他们扩大了高级白领职业。因此，受教育在过去还是很合算的：10年前，大学毕业生挣的钱比美国平均收入高1/3。但是今天，大学毕业生挣的钱只比美国平均收入高1/10。而且，据希默尔·E·海利斯(Seymour E.Harris)作的颇有价值的预测说，20年之后，“受教育将得不偿失。”到那时，活着的大学毕业生的总数就不是1930年的300万，而是1,000—1,400万。为了满足他们的期望，高级职位就必须吸收其中的800万到1,100万人，而1910至1940年间，高级职位总共才增加了不到200万。教育思想家中，已经有人呼吁社会注意“失望的知识分子在欧洲法西斯兴起”中所起的作用，学校方面也有人采取行动或公开发表言论，表明教育在美国式成功中的作用发生了变化。

纽约州评议会主席威廉·J·沃林(William J.Wallin)反对人人都享受高等教育。他说，“国家可能造就出一批‘剩余的大学生’，他们不满所受的挫折，因此会攻击社会和政府。我们给予他们的教育将使他们破坏性的愤怒更加有威力，武装得更好。”哈佛大学校长康南特(Conant)最近说，“机会均等是这个国家的基本原则之一……但是与此同时，不应该鼓励或怂恿任何青年男女都去接受将导致经济生活遭受挫折的那种高等教育训练。”对大多数美国青年来说，四年大学教育不仅“毫无必要地昂贵”，而且也“不为社会欢迎。”

现已提出的最受欢迎的解决办法之一是建立多级教育阶梯，各自通向职业等级体系的不同层次。这种想法如今已经相当广泛地——虽然还只是非正式地——在美国高中付诸实施。一位高中校长说，“现有的教育体系对城市需要而言是极大的金钱和时间上的浪费，因为有机会成为白领阶级成员的人寥寥无

儿，大多数人必须走做工的道路……真奇怪，8C班有那么多人向往白领工作的名望。于是我就告诉他们收入会是多么低，我还千方百计让他们明白，要想适应那种工作并取得成功多么不容易；他们大多数人根本不适合干那种工作……我要给A、B、C各班都讲一次话，向大家解释白领工作的缺点。”社会学家劳埃德·沃纳（以上引语就是他搜集的）评论说，“有很清楚的证据表明，我们的教育制度现在允许太多的人利用高中和大学来为获得不易找到的高级职业和经理位置服务，结果导致失败和苦恼，社会失去了稳定。”

只有当社会的职业需求不断向教育提出要求时，教育才能作为成功的手段起作用。既然认识到社会不大可能不断地向教育提出要求，用考特施内格的话来说，就产生了一个新的想法，即给“广大青年与其能力相适应的普通专门教育，同时让‘少数精英’准备当领导者，这样就能打破对知识性职业的片面重视。”面对这种想法，“进步的”教育理论家们在它的基础上又增加了一个设想，就是测验、考核，人事服务部门和职业指导机构应能尽早地决定谁应继续受教育并获得较高级的地位，谁应在较低层次就结束教育，从而结束其职业升迁的机会。

从简单地把“教育机会均等”当成美国式成功的一部分开始，我们走过了很长一段路程。第一阶段，教育是为高阶层有机会受教育的精英服务的高度专门化的渠道，事业成功的主要道路和教育并无关系：“靠自己起家”的独立的人则在自由竞争的市场上角逐，并找到了他们的地位。

第二阶段，教育的民主化成了政治上的要求和经济上的需要，同时职业结构也需要文化和某些技能，从而便迎来了一个通过受教育获得成功的时期。谁都不怀疑这是唯一的阶梯。机会均等的思想就意味着，一切有能力爬上教育阶梯的人都有资

格竞争高级职位，而所有这些职位也都是他们的。

第三阶段，几乎所有的职业升迁都要求教育，但是，由于供过于求，由于用测验和考核将青年加以区别，教育被官僚主义地分成层次。控制教育—职业结构并对它进行引导的趋势有所增强，抛弃了环境万能的概念。由于受过教育的人供过于求，由于需要教育的职业被分割和合理化，由于学校录取人数不断上升，受教育较多的人和受教育较少的大众之间的收入差别与名望差别便缩小了。在那些未能施展他们从教育获得的技能的人中间，厌烦情绪在增长，对成功的期望变成了失望，无法补偿的牺牲则导致了幻灭感的出现。

出身和流动性

无论是小业主模式的成功还是白领模式的成功，在20世纪都遇到了巨大的障碍。没有人能够确切地知道，向上运动率——从一个职业水平上升到另一水平的人的比例——究竟是没变，还是降低或升高了。但是这个比例依赖于一系列因素，它们决定着一定时期和一定水平上的人是有所升降还是保持原状。

过去，某些众所周知的因素支撑着小业主式的向上运动。最显著的有：财产分散化社会的整体经济发展；市场的有形扩展与产量上升；在稳定上升的市场上对自然资源进行空前的私人利用，以及以它为基础的工业化。总之，在19世纪的美国，小业主的成功好象几乎是自动的。

但是到19世纪90年代，尤其是到20世纪，财产的集中减少了较低层人士上升为小业主地位的机会，也减少了他们维持与扩展自己财产的机会。实力较弱的人更难获得资源；企业投资

的条件更高、更难获得；不少市场被垄断；由于出生率的降低和移民的终止，整个国家的市场增长率开始降低。

但是，尽管作为大众成功之路的小业主模式开始走下坡路，白领模式却在不断发展。19世纪90年代到20世纪30年代中期所发生的一切，从几个普通数字上就能看得很清楚。

上升的机会当然受高层职位数与低层求职者人数比率的影响。普通工人阶层缩小，而白领阶层扩大。因此，从普通工人上升到白领地位的机会增加了。1870至1930年间，据艾尔德里奇·西布利(Eldridge Sibley)统计，每年平均有大约150,000名普通工人农民"升入"白领行列。但是小业主阶层在总数中所占的比例却急剧下降，因此我们可以假定白领雇员来自老式中产阶级和普通工人。当然，造成职业分工现状的上两三代美国人，各代内部与各代之间各自工作变化的模式错综复杂，我们永远也无法搞清楚。子女偏离其父辈职业的距离，我们只有零散的资料，大多数资料还是最近的。

现在的一代人中，大多数白领工人——办公室工作人员与营业员——出身于老式中产阶级与普通工人阶层的似乎各占一半：4/10的人的父亲是自由业主，另4/10的人的父亲是普通城市工人。在过去三代人中，低级白领工人的出身很可能有所变化，普通工人的子女占的比重较大。① 新中产阶级本身就是最近才发展起来的，因此这一代白领中白领出身所占的比例估计很小。

---

① 据30年代中期波希·戴维森(Percy Davidson)和杜威·安德森(Dewey Anderson)的研究，在加利福尼亚的一座小城市里，46%的职员的父亲是小业主，41%是普通工人。但是在本身也是职员的父亲当中，55%是小业主的儿子，只有29%是普通工人的儿子。当然，这些数字除了反映白领工人的出身变化之外，很可能也反映了总的职业变化。

高级白领人员、领薪高级职业者和经理人员，出身于普通工人的可能性要小一些，他们往往来自更高的阶层或者来自同一阶层。①

随着白领阶层的扩大，他们开始和职业结构的总体历史格局走向一致。在中低层的向上运动面前，上层显得更为刻板。事实上，白领的职业升迁保证了美国式升迁的历史延续性。因为，自20世纪初开始，当普通工人出身的人上升到最高事业地位的机会被完全剥夺以后，新的白领等级体系的形成才使普通工人有可能继续升迁。

尽管新中产阶级正在取代老式中产阶级，但是各自的最高层却在被本阶层的人所取代：如今有1/3以上的实业界人士、经理和高级职业人员出身于同一职业类别。这种因袭要比现有的劳动力统计表显示的还要大些。因为统计表只能说明某人是个大商人的女儿，现在当办公室职员，但它并不能表明她曾在某个中等城市或小城市工作，为她父亲的一个朋友当秘书或接待员，一年后离开了，嫁给了城里一家大公司的一位地位不断上升的经理。她和在城里百货商店的地下室当职员卖廉价物品的木工女儿当然不能一概而论，后者只能偷看一眼每天走过两次的商店巡视员。即便如此，如今在普通工人的儿子中，升迁还是普遍的，他们可以进入白领或实业职位。如今小实业家中，普通工人的儿子很可能占1/3。

青年一代相对于老一代的地位上升，往往被认为是上层社会出生率低的缘故。出生率有差别的主要原因一是晚婚，二是高收入集团对避孕工具广泛而有效的运用。如今，随着生活水

① 例如，1945年，我们在中西部的一座中等城市发现这类人占43%，但在低级白领——营业员和办公室工作人员——中，父亲是自由业主的只占36%。这两组人中出身于普通工人阶层的分别占37%和46%。

平的提高和对避孕工具的广泛使用，以出生率不同为基础的升迁究竟还能维持多久，是个值得考虑的问题。而且，由于教育在成功模式中的作用，父亲的地位直接关系到子女的地位。还有，如前所述，当教育的作用开始成问题的时候，认为中产阶级生活出了毛病的看法流传得更广了。

在一个人的一生中，上升的机会一直受到白领工作总体结构的影响。白领工作向更大的单位集中和更加专业化造成了许多死胡同，减少了了解“其他部门”或整个事业机构的机会。白领工作的合理化，意味着可替换性职位数目增加的速度超过了更高级职位增加的速度，向上爬的机会减少了。而且，较高级职位技术性更强，往往由白领体系之外的人来担任。因此，那种期待着一个台阶一个台阶向上爬的升迁观似乎已不再是可靠的了。据战时人力委员会对职员进行的一次大规模抽样调查报告，多达80%的人根本不指望有任何升迁。

但是有一个因素，即最底层人员的大量流动，仍然有可能使许多大型白领机构中的人得到提升。一家雇佣了14,000名职员的保险公司的人事经理说，“老实讲，我对我们的人员流动是很满意的。流动当然会因时而异，同时它还和其他公司的动作有关。不过，最低级职员中干文件管理员这种活儿超过一年的，我们这儿连一个都找不到。我们直接把他们从高中搞来，专要小姑娘，一年后，她们要不就升了，要不就走了。另一方面，在这儿才干了两三年的人里你也找不到秘书；所有这些较好的工作，都由已在这儿6到8年的人担任。留下的人，大多数都能提升，底层人员的大量流动使这一事实成为可能。较高级职位数与竞争这些职位的人数之比相对有利于升迁。”

将要升入白领行列的人必定来自普通工人阶层。那么，普通工人上升到白领地位的机会究竟如何呢？比如说有这么一位

非熟练工，每年在贫民窟挣500美元，现在他连自己报酬低微的工作也丢了，找不到其他工作，只能靠救济金度日。曾经有很多人处于这样的境地；30年代中期，至少有1/3的非熟练工失业。

这个人得病的可能性比年收入3,000美元的较高级的白领人员要高57%，而且，据全国健康统计表明，他的患病期长63%。万一那位白领人士也生了病，他得到的医疗照顾也比普通工人多46%。

假设这位工人又回到他原来的工作岗位上，或是找到了类似的工作，他的妻子生了个孩子。据罗伯特·伍德伯格(Robert Woodburg)统计，这个孩子一岁以前死亡的可能性比年收入稍多于1,250美元的白领人员的孩子要高3倍。但是，如果这个孩子能活下来，而这位工人又还是个非熟练型的苦力，那么孩子地位上升的可能性又能有多大呢？

许多工人父母希望他们的子女摆脱体力劳动，但是很少有人知道更高层次上有哪些工作，需要作哪些准备。孩子自己一般极少相信学校的价值，上学对他只不过是长大以前必须走的路。他需要的零钱也比家里能给他的多。如果他连高中都念不完，那他摆脱体力劳动的机会就非常小了。可是这一点他并不了解，或是考虑得不多。①

非熟练工的儿子，100个之中只有6个进入大学，高级职业人员的儿子上大学的机会则高于50%。而在1940年，整个成人人口中上过大学的只占10%。工人的儿子上学上到8年级以上的机会在30年代小于14%。

---

① 以下论述中我大量使用了L.G.雷纳德（Reynold）和罗斯福·史斯特(Joseph Shister)合著的《工作地平线》（Job Horizons，约纽Harper 1949年版）一书中的材料。

普通工人子女离开学校的原因或是由于家庭需要钱，或是由于从高中或职业中学毕业，或是由于他们根本“不喜欢学校。”约有一半左右的人根本没有具体的职业计划或志向，许多父母的愿望也仅限于想看到孩子“有出息”或是尽可能多受学校教育这类笼统的心愿。他们往往随便申请一个工作单位或是通过熟人或亲属的介绍来找第一份工作。在开始工作之前，唯一有可能知道的大概就是初始工资了，而大多数工作，大约有2/3吧，是死胡同。

第一件工作结束以后，或是工人主动离开以后，他们只有重新回到市场上，极少有机会获得教育，因而找到更好工作的机会也很少。在加利福尼亚的圣约瑟市，58%的非熟练工人的儿子将成为非熟练或半熟练工人。大多数工人可能在第二个工作有着落前就离开了第一个工作，他们没有机会比较不同的工作，只有一个选择：或者当时就接受那件工作，或者等一等，看是否有更好的工作。

普通工人结婚较早，因此他就必须挣钱，在职业生活的关键性的头几年里，他根本无法认真考虑为找到技术性工作进行训练的问题。等到25岁，“他一生的前进轨道已经固定了”。他感兴趣的除了挣钱，就是“如何工作得舒服一点。”而且，他对自己收入的评价是和他周围其他普通工人的收入作比较得出的。他考虑收入的同时头脑里也不是不考虑工作的地位价值，但是随着他供养的子女的增加，钱就愈发重要了。他开始明白，好工作不好找。为了找到好工作，他锻炼出一种靠朋友提供“行情”的技术。换换工作对较为稳定的中产阶级可能意味着工作的升级，对他则往往意味着暂时解雇或长期失业。

大约有1/3的普通工人宁愿呆在现有的工作岗位上。多至1/4的人向往并且认为有希望在所在的等级系统中上升；其他

人虽然向往上升，却认为上升无望。他们看不到空缺的职位，认为自己缺乏必备的条件，或是觉得自己太老了。在对他们真正想做的工作进行幻想时，工人主要关心的是工作的多样性，技术的运用，以及和他人的接触；想搞白领工作的人和想搞技术性劳动的人大体相当，想建立小型事业的人不到1/5。那些想开办自己的小事业，想自己当老板的占成年人口0.2%的人究竟会遇到什么命运，我们已经讨论过了。我们还知道，农业现在是一项在经济上很难发展的事业。对这两项事业的幻想相当危险，如今从事它们的人在总人口中占的比例都很小。

工人并不以当工头为目标，这一目标曾是他们的标准志向。他们一般认为，干这项工作将会"破坏和其他工人的友好关系"。"如果你是个工头，你就不得不逼工人多干活。如果你晓得哪个不买帐，就要给他点颜色看看。这么一搞，别人就讲你这个家伙不好了"。"监工没有朋友。"其他人不想当工头是因为"太负责任"，或者"没有乐趣"。"如今的工头可不比40年前了。"

现在，工人的阶梯并不是通向白领阶层总阶梯上的最低一级；它是一截缩短了的阶梯，不超过普通工人阶层的范围。但是这并不意味着他们没有能力遵循"向前奔"的箴言就会引起学者和没有经验的人所预料的那些行为和感觉。普通工人会降低他的期望，使它更具体：比如多在工作上挣点钱，叫工会改变一下这种小事或那种条件，改变下个星期的倒班安排等等。与此同时，有较高升迁希望的人则主要限于那些起步高于普通工人的人。

艰难的岁月

在有利或不利于升迁的因素中，有些是长期的，但也有许

多和经济的周期性波动紧密相关。旧的成功观认为机会结构是永远扩展的，从这一代到下一代，以及在一个人的一生当中，有待获得的高级职位和获得它们的机会都在不断增加，而且，人们并不感到这些机会会受到周期性波动的影响。无论是收入还是地位，几乎每个人都有得到提高的感觉，因为实际收入普遍提高，还因为新的移民集团不断进入底层，提高了许多先来者的名望和工作。新的成功观则认为，机会结构在一个萧条——战争——繁荣的经济中是有涨有缩的。即使在上升机会较多的战争和繁荣时期，也能感到萧条时期留下的巨大痕迹。

从按直线前进理论发展的经济向周期性运动经济的转变在两个方面直接影响到白领阶层的经济状况：（1）他们的收入水平，尤其是和普通工人相比较的收入水平；（2）就业的稳定性，比较的对象仍然是普通工人。

Ⅰ、我们已经注意到，薪金雇员1890年的平均收入大约是普通工人的两倍。从那时起到第一次世界大战为止，薪金雇员的收入不断上升，而普通工人的收入由于受到大萧条的影响，一次大战以前一直增长得很缓慢。因此，20世纪初叶，薪金雇员对普通工人的优越感是以坚实的经济事实为基础的。白领世界当时正在扩大，因此新产生的大量就业机会很容易不断为垄断了高中教育的白领雇员获得。当时白领工人数目不多，他们作为一个阶层，占据了要求严格的教育和职业地位。

一次大战迅速提高了普通工人和薪金雇员的收入，但是很可能由于更为接近战时生产，由于工会化，由于加班费的好处，普通工人收入的增长幅度比薪金雇员大。到1920年，普通工资和薪水之间的差距已有所缩小：制造业中，薪金工作人员的收入只比普通工人高65%，而在1900年高140%。

经济状况的恶化使1921年成为30年代以前就业率最低的年

份，普通工人受到的打击要大于薪金雇员。制造业的平均工资降低了13%，而薪水的下降则不到3%。白领工人就业与收入的优越状况依然存在，制造业的平均薪水不久再次迅速上升，到1924年已经超过了1920年的水平。而普通工人的收入在整个20年代里，再也没能达到1920年的水平。这样，薪金工作人员的收入要比普通工人多，虽然差距已不如20世纪初那么大。

1929至1933年间，某些工业部门的平均工资降低了33%，薪水降低了20%，萧条对普通工人的打击比对白领工人更加沉重，二者之间的收入差别又略有增加。1929年比工资高82%的薪水到1933年高118%，但是萧条的威胁，失业的耻辱，以及对失业的忧虑，也确实侵入了白领世界。白领雇员的薪水优势在失业高峰期已无法维持。

普通工人在二次大战中获得的利益要大于薪金雇员，他们之间平均收入上的差距缩小了。但是战争的结束意味着工厂不再加班，对领薪人员的好处要大于普通工人。1939年和1948年的数字很有意思，因为它们表现了战争影响造成的长期变化，而不是因战时条件不同而造成的暂时改变。在这些年中，白领大众——指的是办公室人员与售货员——的收入低于城市技术工人。但是这些低级白领工作者的收入却优于半熟练工人，虽然两者的差距也明显缩小。① 白领相对于普通工人的收入优势已经削弱，不管今后他们作为一个集团仍将占有多大优势，它的收入优势今后10年内却极有可能进一步减少。道理在于，在通货膨胀阶段，薪水往往比工资更为固定不变，因此很有可能出现

① 例如，办公室男职员1939年比男性半技术工人的收入高40%；到1948年仅高9.5%。男售货员1939年的收入比男性半技术工人高19%；而到1948年仅高4%。妇女当中，办公室女雇员的收入1939年比半技术性女工高68%，到1948年只高22%；到1948年，女售货员的收入已降到半技术性女工之下。

白领收入水平的降低。

Ⅱ、虽然有关美国失业情况的历史资料残缺不全，互相矛盾，而且难以获得，但是30年代以前（1921年可能是个例外），受失业影响的人很可能大大少于整个劳动力的10%。1933年，就业率降到了最低点，占劳动力25%的1,280万工人没有工作或靠救济金生活。到1936年，仍然有17%的劳力失业。以后的失业率徘徊在这个水平上，一直到二次大战爆发。此后，失业率每年都急剧下降，1944年不到1%，达到战时的最低点。

白领雇员再也不能象从前那样免于失业的危机了，但到目前为止，普通工人中的失业率一直比较严重。1930年，新中产阶级中约有4%的人失业，而熟练与半熟练工人的失业率是10%，城市非熟练工人的失业率达到13%。这些数字仅仅代表了萧条初期的情况：到1937年，虽然最糟糕的时期已经过去，当年仍有11%的办公室人员和售货员失业或做临时工。与此相比，城市普通工人的失业率在16%—27%左右。所以，二次大战前的10年内，白领工作稳定性的优势很可能削弱了。

尽管如此，白领雇员一直比普通工人的就业更有保障。主要原因就在于白领工作的特殊性。《商业周刊》的编辑们说，“日常文书工作并不因生产下降而自动缩减，有时甚至还会上升——因为公司对销售环节施加了更大的压力，力求获得新的订货。”但是，许多曾给白领工人以保障的因素，现在的力量恐怕在不断削弱。30年代时，白领的办公室和营业厅比今天的机械化程度低；随着办公室的不断扩大，他们已成为企事业的一笔“不断增加的开支。”因此，在未来的萧条中，通过提高机械化程度与解雇白领工人来降低办公费用，将会比过去更为常见。而且，以前不少白领工作比现在需要更多的训练，所以雇主不愿意让训练有素的人员离开。将来，越来越多的白领工作将变

得刻板，从事这些工作的人员也更容易替换，雇主不愿让人走的程度也将缩小。白领工作对普通教育的要求也越来越容易满足，因此，能够找到更多的人从事较为简单的工作，失业的可能也会因此增加。白领世界内部的现状还在继续加强这种历史潮流，因而白领和普通工人就业保障方面的差别将进一步缩小。

黯淡的形象

过去20年里，随着一种新的追求的产生，美国出现了新的圣灵派文学（Literature of inspiration）。虽然这种文学既不向广大读者提供任何培养老式中产阶级美德的技术，也不提供任何把自己卖个好价钱的技术，但是它和其他圣灵派文献一样，更关心个人，而不是社会。它强调各种各样休养身心的方法，反对为外界众所周知的宏大志向服务的内心激情。这种与世无争的文学力求降低志向的高度，用更加令人满意的内心目标代替已有目标，达到对目标和生活方式的控制。

这种文学使旧的成功形象黯然失色，从而从反面达到了目的。在《贩子》、《镀金的灵车》、《一个推销员之死》、《大人物》等作品中，外部的成功者被描写成内心的失败者，他们令人讨厌，充满内疚，腐朽不堪，良心不安，和过去生活中所有使人安宁的美德发生冲突，更和饱受折磨的自我冲突不已。"我真想让自己摆脱这一切，"詹姆斯·M·凯恩（James M.Cain）《飞蛾》一书中的主角说道，"我想要的东西我都有了，梦一般的工作，大把大把的票子，我那一行受到的尊敬。我有辆车，是一辆派卡德牌的（Packard），开起来就跟飞似的。我有一套公寓，俯瞰着大海……我有个女人，她占尽了天下的姿色

……可是，如果这就是我所渴求的，那它从来就没清楚过，真解渴啊，但是里面冒泡泡，就象……香槟酒……我感到生活只不过是一长串圣诞节的下午……我自大，残酷，冷漠，背负着厚厚重重一大堆成功的负担。”

新圣灵派文学正面提倡的内心美德，和悠闲自在的消费者生活相一致，但是和紧张的生产者生活却有冲突。《读者文摘》或《宁静的心》式的哲学代表的是人人都能获得的精神价值，哪怕它建立在物质清贫的基础上。它们不是旧时那种严肃的崇尚精干和勤奋的美德，不是崇尚表现个性的闯劲和风格的美德，也不是崇尚科层职业技能的美德，而是与世无争的美德。与世无争的文学力求证明降低志向和消退旧式激情的合理性。

如果人应该对成功负责，那他也应该对失败负责；如果成功是社会进步的个人具体化，那么失败则是机会减少的个人具体化。但是，在有关成功的文学中往往不顾失败的真正原因，认为失败是主观造成的，应归咎于个人，而个人也往往把失败内化为负罪感，内化为对竞争的不满。继续不松懈地努力下去往往导致忧虑和烦恼。但是在与世无争的文学中，这种忧烦情绪却得到了排解。排解的途径不是通过外部的成功——这在他们看来只会导致个人不幸——而是通过对成功目标本身的内化。电视连续剧制片人弗兰克·哈默特（Frank Hummert）说，“我们写不成功者的成功故事”。“就是说，我们的角色在物质生活中很不成功，在精神生活上却极为成功。”

描写人的内心宁静的文学是与人从关心生活转变到关心消费的异化过程相联系的。旧的成功模式企图表明机会对每个人开放，其目的就在于促使人们产生行动的愿望。同时，这些成功模式也注意到了实现目的的各种个人手段。如果《宝石矿

场》（Acres of Diamonds）的结局得到公认，那么人们就会把这些矿场看成是艰苦的生产劳动的自然结果，或看成卑鄙的阴谋的最后结果：无论如何，它总是个人所作所为，或个人自身变化的结果。但是现在，随着不少人的志向变为不假思索地一心要当个好雇员，或是迷失在消费者的梦境中，电影和小说经常把志向表现成污染人的心灵，唆使人们进行坏的选择的罪魁，成功意味着金钱、衣服、汽车，还有娇滴滴的妖艳女人，但是，它无疑也意味着品德的沦丧，甚至最终变成精神错乱。这是因为，有雄心的人，一心一意想成功的人，都有宗教般的狂热。渐渐地，我们看到成功者的结局是颓废，至少在内心里是如此。成功是康庄大道上的死胡同。如果我们考察一下成功的手段，它们简直就象以前靠个人努力或牺牲创造的成果一样神奇；好象魔术师奇妙的一点，它们就能象以前的个人美德或智慧那样，把死胡同化为广阔的牧场草原。

“走运”在魔法般地支撑着人们对越来越小的机会结构的希望，“倒霉”的观点却冲淡了人们失败的感觉。生活是游戏，是在抽彩兄弟会里等着中大奖的机会到来——这些观点是与职业层次的紧缩以及下层人民向上进取的更大困难相呼应的。在许多人眼里，成功已经“成了一桩没有道理的偶然事件”，作为目标的成功已经变得过于耀眼，使人可望而不可及，只有以欣赏别人的成功来满足自己。

利奥·洛伦索（Leo Lowenthal）指出，“既然普通个人能够做到的一切与决定他生死存亡的权势之间有着难以克服的差距，和常人甚至市侩庸人为伍就成了一块遁世者的乐土。小人物们早已和霍雷肖·阿尔杰式的美梦无缘，绝无希望穿越政治上和事业上种种计谋组成的茂密的丛林。当他看到他的英雄和他一样，差别只在喜欢或者不喜欢威士忌酒、香烟、番茄酱、

高尔夫球和社交集会，心中倒也不无安慰。但是在消费领域，他知道如何反其道而行之，在这里他决不会出什么差错。

资本主义社会以前，人们靠传统和继承找到自己的职业地位；工作父传子继，各守名份；或者象封建社会或农民社会里那样，人人几乎都做相同的工作。在自由资本主义社会里，人们通过在公开市场上竞争找到分工中的地位。他们将自己的技术和努力投入市场，寻求获得企业或工作的机会，其上升的程度没有任何正式的或传统的界限。现在，市场开始出现封闭性特征，人们也开始受到限制和制约。经济的停滞不前限制了人的升迁，继承的财产或所受的教育成为职业成功的必要条件。渐渐地，有人企图通过考试和咨询来指导就业，各种职业市场都被职业联合会、工会以及国家许可证颁发系统所控制。

职业指导员研究个人与工作的情况，希望将两者协调起来。一个人职业选择能否成功，很大程度上依赖于他的研究和根据研究提出的建议，而不是依靠个人的随意选择或“无知的”愿望。在不少强调事业心和主动性的地方，仍然有很多人的能力得不到发挥，在这些地方，灰心丧气情绪是个大问题，因为众人向往的目标只有极少数人能够实现。教育家和开办教育机构的人开始对此感到忧虑；他们不得不帮助孩子们树立一个“可行的志向”，不得不劝阻人们心不要太高，也不得不调节年青人的计划，以便和今天社会的许可范围协调起来。总之，其目的就是要更仔细、更集中地对志向实行控制。

今天的美国，在对成功的看法上有一个很有意思的矛盾：一方面，要奋斗、要有所成就的压力依然存在，另一方面，则是欲望的贫困和对成功形象的失望。

与世无争的文学主张人的内心宁静，它与社会的各种变化相适应，以人的保障为目标探讨获得保障的集体道路。由于人

们得不到保障的情形越来越普遍，个人对此已经无能为力，又由于这种无保障已成为集体的无保障，因此，人们正在探索重新使个人获得保障的集体手段。工会是最激烈的手段，不过采用这种手段向政府提出要求的结果是有了一些社会保障。政府逐渐开始参予调节机会结构。和标准的美国之梦相比，政府养老金显然属于另一个社会的东西。过去，人的目标是拥有独立的财富，儿孙绕膝，享受天伦之乐，将来的人，老年很可能是受养老金保障，独立于自己的子孙。当人们为养老金而奋斗的时候，他们认为人的保障必须由集团提供。一个年薪5,000美元的人工作25年退休后，再也不可能独立地靠3,000美元生活。

当然，各届政府一向通过财产法、土地政策和税收来保证和调整各阶级的机会，但是，现在新政与福利国家的政策通过最低工资法、分级所得税和社会保险使低层阶级的机会增加，高层阶级的机会减少，以便在和平时期不管阶级水平如何都能保证最低的生活机会。政府的干预的确使人更平等了。

第四章

权力的行使方式



13

新中产阶级：II

自从新中产阶级在人数上开始超过老式中产阶级以后，它的政治地位一向就是怀疑和争论的对象。和政治上的疑问紧密相连的是另一个问题——新中产阶级职业在现代社会层次结构中的地位。

马克思主义理论家在为无产阶级运动寻找战士的过程中，首先就发现了社会学意义上的白领人，并且对政治和社会层次结构的这种联系抱有极大的期望。他们的期望是，社会将分化成为具有阶级意识的无产阶级和资产阶级，而中间阶层则会衰落，他们必定要投靠某一方——至少不妨碍主要阶级的活动。但是到本世纪初这些期待没有一项能够实现，社会主义理论家和政党领导人于是开始对经典的观点加以修正。

在将新的人口划分为支持无产阶级斗争的可靠分子和不可靠分子时，党的统计专家首先遇到的就是白领领薪集团人数的上升。这些集团的崛起向马克思主义者提出了一个难题，标志着简单的有产与无产的二分法开始转向对无产集团内部进行区分。研究的焦点是职业结构。还有，在考察白领集团和已有的城乡小业主的过程中进一步发现，虽然新中产阶级并无财产，小业主也经常遭受经济状况恶化之苦，但是这些阶层的成员并

不乐于接受社会主义的意识形态。他们的政治归属和经济地位不一致，和所期待于他们的更是大相径庭。他们代表着具有伪意识的人数的增加，是既定的革命道路的一大障碍。

理论和困境

若对以上发现和思考带来的理论作出详细介绍，只能使人感到单调乏味，没有实际意义。各种理论到20年代中期已经表现得相当清楚，至今并无新的增加。后来，不少作者对其中的细节作了进一步研究，有的还很关键；还有的人将主要的不同观点用各种方法综合起来，有些观点比其他观点得到的支持更多。但是，大致归纳起来，现有新中产阶级的政治方向约有以下四种可能：

Ⅰ、全体新中产阶级或其中某些关键部分的人数和权力将继续增长，最终发展成政治上独立的阶级。它将取代其他阶级，起到推动现代社会运转的中枢作用，是下一个统治阶级的候选人。新中产阶级将成为最重要的阶级，下一个历史阶段是属于他们的。

Ⅱ、新中产阶级的人数和权力将继续增长，虽然他们不可能上升成为独立的力量，他们仍将是不同阶级总体平衡中的一支主要的稳定力量。作为阶级平衡的重要因素，他们将使自由资本主义社会得以延续下去。他们的发展将阻止无产阶级化的蔓延，在劳资间起缓冲作用。由于他们继承了老式中产阶级的某些作用，同时又和普通工人有联系，他们也将能和这两部分人合作，从而成为跨越阶级对立的桥梁，减少阶级冲突。他们是阶级利益的平衡轮和稳定器，是给社会带来和谐的使者。他们促成没有阶级争吵的新型社会团结的产生。这就是所有希望

通过选举或革命获得权力的阵营或运动都投其所好的原因。

Ⅲ、新中产阶级的成员，就其社会属性和政治面貌而言，现在属于并且仍将属于资产阶级。这一点，在那些不仅仅满足于充当经济阶级，还想成为地位集团的群体当中，表现得尤为明显。他们将象纳粹德国的情况一样，成为保守、反动，甚至法西斯运动的主要人力来源。他们是更大规模资本主义运动的天然盟友和突击队。

Ⅳ、新中产阶级将按经典的马克思主义模式发展，最终将和无产阶级在所有重要的方面都结为一体，接受社会主义的政策。与此同时，由于种种原因，它表现出一种延迟效应。这些原因在危机和衰落的过程中将被冲刷殆尽。在历史的现实中，“新中产阶级”不过是一种特殊的无产阶级，与无产阶级有着根本的共同利益。随着资本主义社会中各真正阶级间阶级斗争的加剧，它将迅速加入到无产阶级行列中来。极少数上层人物可能会投向资产阶级，但是他们无论在人数上还是力量上都无足轻重。

我们很难对这些不同的论点进行比较。首先，时髦的词汇“新中产阶级”包含的职业并不一致。只要我们考虑一下白领世界模糊不清的界限，就不难理解这份职业什锦拼盘为什么吸引了那么多互相冲突的理论，它的总体形象何以如此不同。它们没有一个统一的名称；白领，薪金雇员，新中产阶级等可以随意混用。在不同理论产生的历史进程中，构成这些阶层的职业集团已经发生了变化；在某个特定的时期，不同的理论在寻找支持自己的资料的过程中，考察的不过是总体中的一部分集团。因此对白领人员政治作用的描绘互相冲突，却又并立共存（甚至于两者也许都是正确的）。例如，那些认为白领是现代社会的先进阶层，是下一个统治阶级候选人的人们，考虑的并

不是小烟杂店的职员、保险公司的代理人，或速记员，而是高级技术员、在编工程师、实业卡特尔的领薪经理，或是联邦政府的高级官员。另一方面，那些相信白领正在无产阶级化的人们注意的重点则是普通职员和售货员，而那些认为白领的作用是充当调解人的人则很可能将上下层都包罗在内。无论如何，我们已经在第二部分的论述中将整个阶层划分为至少四个准层次（或称金字塔）。当我们确定白领在我们政治期望中的位置时，一定要注意这种划分。

关于新中产阶级及其政治作用的大多数论述都和关于资本主义发展道路的一般理论有关。因此很难简单而系统地确定某位作家对白领的确切看法。他们的观点依靠的主要不是对这个阶层的考察，而首先是他们遵循的政治纲领，其次是已经接受的学说中有关对阶级进行政治划分的观点，然后是对20世纪工业社会主要道路的评判。

无产阶级纯粹派将白领人员拒之门外，联合阵线分子却至少会将部分白领和工人联合起来为某些具体目标而奋斗，同时注意保持组织上尤其是主义上的独立性；人民阵线分子会修改普通工人的意识形态和纲领以迎合白领，以便将这两部分人联合起来；而有“人民党”倾向的自由派则会采取实用主义的多元论，号召白领和小实业家、小农场主以及各种普通工人携手合作。每一个派别，如果存在的时间足够让自己的知识分子写出著作来，都会提出关于白领的特征及其能够扮演何种角色的理论。

各种政治学说对白领问题的定义本身往往假定有一个由必然存在的阶级构成的基本不变的框架。认为白领将在未来大实业界与劳工的斗争中占据举足轻重的地位，就是假定将来在实业界和劳工之间将有一场公开的斗争。认为白领将成为无产阶

级或资产阶级，从而丧失已有的个性，就是假定存在着这些阶级，它们事实上而非意识上的斗争构成了真正的政治角斗场。可是，与此同时，随着新中产阶级的崛起应运而生的理论，却区别了无产阶级和资产阶级内部存在的不同的独立部分，表明以往分析的单位过于简单。现在，新中产阶级问题的提出必须有一个前提，就是不能只假定存在着同质的阶级营垒。

关于白领工人的政治争论一直在全世界范围内进行。虽然现代国家有许多共同的趋势，比如说白领工人统计数目的增长，但是各国仍然有自己的特征。在讨论美国白领的政治作用时，我们当然必须尽量向其他国家（尤其是魏玛共和国）进行的讨论学习。但是，进行这种学习时，我们应该把一切都当成假说，并用美国的事实和发展方向对它进行验证。

我们已经注意到，在大多数争论中，各种理论和期望都没有仔细对（白领的发展变化）所需的时间进行说明。认为白领工人其实只是无产阶级的一个特殊部分，并且终将按无产阶级方式行事也好，认为新中产阶级是下一个统治阶级的候选人也好，在实现这些变化需要多少时间的问题上，各派都语焉不详，甚至互相矛盾。

这些理论争论不休的问题，是新中产阶级在现代社会各阶层内部和各阶层之间的客观地位，及其意识的政治内容和方向。只有对阶层化和政治意识作出明确与充分的定义，才能对以上争论的问题进行论述，才能允许并且要求人们经过观察找出这些问题的答案。

精　神

关于白领的诸种理论中，经常有人断言美国不存在阶级，

因为“心理特征是阶级的本质”，或者如阿尔弗雷德·宾格海姆（Alfred Bingham）所说，“阶级集团总是朦胧不清，分析到最后，只剩下叫做阶级意识的模糊概念了。”有人说，美国人并未意识到自己是某个阶级的成员，并不把自己等同于所处的经济水平，也不组织在这些阵营的周围，或是按照它们的路线投票。照此看来，美国是由“中产阶级个人”组成的一盘散沙。

但是，这就混淆了心理感受与其他社会经济现实的关系。不能因为人们并不是时时处处都有“阶级意识”而认为“不存在阶级”，或者“在美国人人都是中产阶级”。经济与社会事实是一回事；心理感受是另一回事，它也许能象所期待的那样和现实联系在一起，也许不能。两者都很重要，如果心理感受与政治面目和经济地位不一致，我们应该努力找出其中的原因，而不应该把经济这个婴儿连同心理的洗澡水一起泼掉。这样是不能理解为什么两者都能适合国情这个澡缸的。不管人们怎么想，作为经济排列的阶级结构确实给处于其中不同位置的人的生活机遇以影响。他们把握不住自己行为的原因并不成其为社会分析家忽略甚至否定那些原因存在的理由。

如果政治意识和客观定义的阶层不符，这种不符就是一个需要解释的问题，它也确实是社会阶层心理学的重要问题。客观定义的阶层成员在政治警觉性、政治面目、政治忠诚上是否保持一致，他们的政治意识和行为与他们的客观位置以及接受的价值观的并列所要求的利益是否一致，都和阶层化与政治意识的一般性问题有关。

要了解某一部分人的职业地位、阶级地位和名望地位，并不一定要知道他们是否会(1)有阶级意识，感到他们同属一体，或者感到只有联合起来才能最好地实现其应得利益；(2)组织自己的联合会、运动、政党，或对其他组织开放；(3)有任何“集

体立场”，包括对他们自己，对他们的共同处境的立场；或是会(4)憎恨或反对其他阶层。这些社会、政治和心理特点可能以相似的客观环境为基础同时出现，也可能不同时出现。无论如何，应当探讨这种可能性。绝不应当以“主观”态度作为阶级归属的标准，而应当象马克斯·韦伯清楚地论述过的那样，把它当成在客观定义的环境基础上的随机性。

这样论述阶层化问题的背后，隐含着一种社会运动和政治动力学模式。人与人之间的重要差别是那些形成人的不同生活经历和思想的差别；在某一阶层内部，个人之间当然有差别，但是如果对他们的阶层有足够的了解，我们就能预言某些心理特点将会反复出现。他们在阶级、职业、名望方面越是一致，形成相近的意识形态与联合行动的可能性就越大。当然，其他因素确实影响着意识形态、组织以及阶级意识在客观上相似的阶层中出现的可能性。但是心理因素很可能和阶层有关系，而阶层是由带有阶级、职业、名望、权力等几个方面共同特点的人组成的。我们的任务是系统地搞清楚阶层化的这些方面，先个别地加以考察，然后考察它和其他各方面的联系。

白领工人究竟是“新中产阶级”还是“新工人阶级”或是其他什么阶级，不只是个定义问题，但是只有通过明确的定义才能切实解决这个问题。所有主要理论都是环绕着“无产阶级化”这个术语构成的，但它的意义却很不明确。在我们用过的定义上，无产阶级化可能指的是：在收入、财产、技能、名望、权力诸方面从中产阶级职业转变成普通工人，不管有关人员是否注意到这些变化。也可能指的是在阶级意识、政治观点或有组织的活动方面的变化。例如，一部分白领很可能在收入、财产、技能方面等同于普通工人，但是却拒绝和普通工人提出同样的名望要求，从而把整个意识植根于虚幻的名望因素

当中。只有在分析中将客观地位和思想意识分离开来，才能准确地论述这个问题，才能避免对普通工人、白领工人、以及社会阶级的一般心理状态作不切实际的假设。

例如，当马克思主义者安东·潘尼库克（Anton Pannekoek）拒绝把收入比技术工人还低的无财产人士当成无产阶级一部分的时候，他考虑的因素是意识形态和名望。至于这些因素在“无产阶级”内部的作用，他却不加考虑。他所坚持的，或许只是一种形而上学的信仰，认为无产阶级注定只能获得某种意识。认为白领集团正在形成独立的“阶级”的人们，下定义的标准往往是名望或地位而不是经济水平。马克思主义者认为：领薪雇员“其实和最普通的按日计资的雇佣工人一样，是无产阶级的一部分。”L.B.波丁（L.B.Boutin）的这一论断显然是建立在经济标准之上的。他的论断受到反驳，因为他忽略了“重要的心理因素。”

马克思主义者首先假定，普通工人，至少大多数普通工人，对他们在现代历史中的革命作用已经具有或随时都会具有社会主义者一般的意识。第二，中产阶级，或是中产阶级的大部，正在获得这种意识，因此在这个方面正在趋近于普通工人，或者趋近于设想中的普通工人。第三，这种论点主要是基于如下假设，即在阶层化过程中，经济因素，尤其是财产状况，是最关键的因素。正是在这个方面，中产阶级正日益趋近于普通工人。

但是问题在于，无财产的雇员（包括普通工人和领薪雇员）事实上并没有采取共同的社会主义立场，这就清楚地表明，在决定内在意识和政治倾向时，有无财产并不是唯一的因素，甚至不是关键的因素。

无论白领工人还是普通工人，关心的主要问题一向不是，

现在仍然不是财产问题。上个世纪进行的财产集中是个缓慢的过程，而不是一代人时期内发生的突变。农场主的子女被“剥夺”财产的现象最明显，即使是他们，关心的也是城市生活中有魅力的一方面，而不是无财产的一面。而且，作为有工作的人，白领工人和其他人一起，一般都已经体验到了实际生活水平的上升。无财产化并不必然等同于贫困化。因此，财产的集中，以及随之发生的财产剥夺，并没有普遍使人在心理上感到“痛苦”，或感到自己已成为无产者了。

在客观上，我们看到白领大众在结构中的地位和普通工人越来越相似，两者都没有财产，收入也越来越接近。使白领区别于普通工人的所有地位因素，如今都无可挽回地削弱了。不断加强的办公室合理化降低了技术水平，使他们的工作越来越象车间工作。高中教育在普通工人中日益普及，而不少白领工作要求的技能却更加简单。显然，白领工作市场今后将接受更多的普通工人子弟。

下一代人中间，很可能形成一个介于低级白领和普通工人之间的“社会阶级”，用韦伯的话来说，它意味着在这两者之间将存在典型的工作流动。当然，高级职业阶层和高级经理人员不会被包括进去，但是它将包括在营业厅和办公室工作的大多数人。无产者职业世界里发生的这些变化对他们来说比他们现在的无产业状况要重要得多。

组　织

认为新中产阶级或是其中的一部分将成为下一个统治阶级候选人的所有理论都出自这样一个假设，即最高政治权力来自功能上和经济上的不可或缺性。在完成社会秩序要求的主要功

能中不可缺少的阶级将成为统治阶级顺序表中的下一个阶级。马克思·韦伯在论述官僚政治的文章中简要地谈到了这种思想："不断增加的臃肿庞大的官僚集团的'不可或缺性'对这个问题（指权力）并不起决定性作用，某些无产阶级运动的代表认为无产阶级在经济上的不可或缺性是度量其社会政治权力地位的决定性尺度，其实这种不可或缺性也一样不起决定性作用。假如不可或缺性决定一切，那么，在奴隶劳动为主的地方，在自由民往往把劳动当成耻辱来憎恶的地方，不可或缺的奴隶们岂不是早已应当大权在握了吗？他们至少和今天的官僚与无产阶级一样不可缺少。象这样的……权力是否增长，并不能先验地由这类原因决定。"

但是，认为"不可或缺性"能够起决定作用的假设在白领文献中比比皆是。马克思看到了资本家活动的寄生本质，认为真正的工作功能是由工人完成的，因而预言工人将起而掌权，象马克思一样，詹姆斯·伯恩海姆（James Burnham）（他之前有海罗德·拉斯维尔，再之前有约翰·科宾）也认为新中产阶级拥有现代社会日益依赖的技术，随着时间的推移，它将毫无疑问地获得政治权力。这样，就混淆了技术和管理上的不可或缺性与权力斗争的事实，忽略了权力的其他来源。这些观点的不足之处从反面提醒我们：我们有必要发展和运用一个更开放更灵活的关于政治权力和阶层化之间关系的模式。

阶级和地位状况已逐渐离开自由市场的力量以及固有传统的影响，转而受更为正式的制度制约。国家对阶级结构的管理已成为减少不平等和低收入阶级风险的主要手段。在美国，自由劳工市场在形成阶级地位和不同阶层的特权方面，如今已不如各压力集团权力所起的作用。工时与工资、度假、生病期间的收入保障、事故、失业、老年——这些问题现在都受到有意

识的压力，和税收政策、失业救济金、关税、补贴、最高限价、工资冻结，等等，构成了“阶级斗争”这一术语在其客观意义上的内容。

“福利国家”政策企图在不改变基本阶级结构的情况下管理阶级社会。好几种不同含义和类型的福利国家实行的经济政策，目的都在于重新分配生活风险和生活机会，以利于那些处在更无保护的地位但具有力量，或威胁说他们要聚集力量的阶级改变其地位。

劳动工会、农场集团和行业联合会不仅控制了长期战时经济的政治形势，而且还控制了福利国家的政治形势；在这些集团内部和集团之间进行的竞争越来越决定着各集团的地位。事实上，国家处于这些压力互相交叉的平衡处，不同职业阶层的特权和保障越来越依赖于组织力量的强有力的手段。

白领和普通工人的客观地位往往是通过这些手段才接近的。马克思主义期待的无产阶级化遇到的最大问题是，朝那个方向发展变化的原因很多不是白领地位的降低，而是普通工人地位的提高。

和工资相对的薪水是白领雇员的特殊标志。虽然它对许多白领职位仍然很有价值，但是现在只能认为它是大多数白领阶层内的一种常见做法，而不是整个白领世界的严格界限。造成这种对比的主要原因是，由于支付报酬的时间长短不一，因而造成职业的稳定程度不同，有无长期收入保障也造成进行计划的可能性不同。但是，白领的薪水在某些时期和某些地方，已经因为缺勤而受到克扣，越来越多的公司已经把薪水也建立在工时的基础上。体力工人以工会为代表，正在要求并正在获得以前只给予白领的种种权益。

在每一点上，权益的对比都是从普通工人方面明显突破

的。促使全国经济界争论长期就业问题的是从事大规模生产的钢铁工人大会而不是白领雇员。白领雇员现在不得不为曾被认为是他们的天赋权益去战斗。例如，报业行会这个高级职业者的联合会，就不得不坚持在合同中写进有关解雇费的条款。

无论白领和普通工人过去在收入保障、病假照顾、付薪度假和工作条件等方面存在多大差别，现在的总趋势是使工厂工人也获得同样的好处。养老金问题一向是集体进行讨价还价的主要问题，二次大战以来尤其如此。但是，有讨价还价力量的只有普通工人。有关工伤和职业病的社会保险法正在取代一个世纪以前制定的共同法。那个共同法规定，雇员因个人失误造成工伤时，雇主的法律责任应由法庭设立伤害案来进行判定。新法律的通过从法律上保证了体力工人的阶级机会达到甚至超过其他阶层的水平。无论是权益还是收入水平都日益受到工会和政府两大力量的支配。完全有理由相信，今后将会更加如此。

任何阶层权力的增长都要依靠三种因素的相互作用：意志和方法、客观机会，还有组织。机会受到集团在社会结构中的地位的限制；意志取决于集团对自身利益的意识程度以及实现利益的方法。结构地位和意识都和组织互相作用，组织使意识得到加强，而结构地位则使组织更具政治性。

14

白领工团主义

密执安州弗林特市1945年12月18日消息：今晨，警察趁只有25至30名纠察队员执勤之机，在加斯·霍金斯（Gus Hawkins）上尉率领下，分两列冲入罢工队伍。约有500名白领工人通过警察组成的走廊进入工厂。没有发生骚乱。领薪职员进入工厂时，工人为他们让路，同时嘘声四起，以示愤怒。警察随后撤出，允许工人有秩序地恢复纠察。当地的U.A.W（美国汽车、飞机、农业机械工人联合会）主席杰克·F·霍特（Jack F. Holt）宣称，上午他手中将有10,000人。他说，"我们倒要看看他们能不能冲垮这10,000人。"

一位具有30年实际经验的组织专家说，把白领人员组织起来的最佳时机，莫过于把他们放到能亲眼看到工人如何获得成功的地方去。让他们看看工人组织群众纠察队和罢工时多么强大。以我的长期经验，只要哪里有强大的普通工人工会，他们就会都加入到那里的工会中去。……

1912年，在给产联主席科比先生（Kirby）的信中，顾问埃莫利（Emery）先生写道：准许（美国）总统拥有工会

证的第16修正案时代即将到来。

密执安州弗林特1945年12月19日消息：昨天，趁只有象征性纠察队执勤之机由警察组成的走廊进厂的500名办公室职员，今天在接近零度的气温中等候将近两小时后散去。

纽约市1948年3月30日消息：今晨8点55分，华尔街爆发了暴力行动。从联合金融雇员工会205区来的群众纠察队，在劳联海员工会会员支持下，在证券交易所大门口打翻了4名警察，然后静卧在门前的人行道上。100名警察迅速赶到，挥舞大棒乱打一顿，打伤12人，逮捕45人。30分钟后暴力行为结束，但几乎一整天交易所都被1,200名群众纠察队员包围，他们向进入大楼的人呼喊口号。……

劳联主席萨缪尔·冈甫厄斯（Samuel Gompers）先生说，你要是能在纠察线上给我找到两个白领，我就能把工人阶级全部组织起来。

在白领工人的思想中，一直进行着经济现实与反工会感情之间的斗争。不管其动机如何，白领人士在20世纪现实的推动下，正在转向普通工人式的经济生活，他们的幻想也在慢慢地朝着和生存现实更加一致的方向运动。他们逐渐意识到，老式中产阶级的世界，那个由小业主组成的社会已经消退，代之而起的新社会是一个由受人雇佣的雇员组成的社会，他们这些白领工人已经成为这个社会的一部分。现在，和钢联工会、煤矿工人工会站在一起的还有办公室工人、音乐家、女售货员、保险公司职员等组成的工会。

白领工会运动究竟发展到了什么程度呢？是什么使白领工

人接受或拒绝工会运动？工会运动对他们的意义究竟是什么？白领工会对美国劳动工会的整体格局到底有什么影响？对美国民主的政治经济到底有什么影响？

组织起来的程度

20世纪初，已有8.2%的普通工人和2.5%的白领雇员加入了工会，以下是自那时起某些年份的组织情况：

	白　领	普通工人	总　计
1900	2.5%	8.2%	6.5%
1920	8.1%	21.5%	17.9%
1935	5.0%	12.1%	9.6%
1948	16.2%	44.1%	34.5%

1915年后，随着有利可图的生意的发展，劳力愈加匮乏，联邦政府的立场也有所松动，使加入工会的普通工人和白领工人几乎增加了一倍；到1920年，8.1%的白领工人和21.5%的普通工人加入了工会，总数将近500万人之多。和一般法则相反，20年代的繁荣并没有带来工会的大发展。原因在于，技术的巨大进步使繁荣时期也存在着剩余劳动力：从繁荣中获益最多的那些工业没有被工会化，而那些已经工会化了的工业在繁荣中又发展不大。工会的主要形式类似于行会，不能适应迅速发展的大生产技术。

由于大萧条的影响，工会损失惨重，到1935年，参加工会的白领工人只占5%，普通工人只有12.1%，总共只有340万人。但是就在那一年，潮流变了。立法机关确立了组织工会的

权利；随之而来的是一系列有利的法庭判决；官方出现了友好的气氛，工人迅速接受新思想，工业界出现了广泛的工会运动，最后，战时繁荣及其紧俏的劳工市场更加强了这种倾向。在这属于劳工的10年里，各种发展使1948年组织起来的普通工人达到44.1%，白领工人也达到了16.2%。普通工人工会越来越多，撇开别的原因不谈，最主要的就是，规模宏大的有组织的运动是以他们为中心展开的。在将加入工会的普通工人比例和白领工人进行比较时，我们应该记住，白领工会运动面临的是一场十分艰巨的战斗：在本世纪的头48年里，潜在的白领工会运动分子的数目增加了406%，从370万人增加到1,470万人，而潜在的普通工人工会运动分子只增加了320%，从910万人增加到2,900万人。

白领工会运动的地位目前已经高于普通工人工会运动在30年代中期的地位。当时组织起来的普通工人只占12.1%，今天，加入工会的白领工人已占16.2%，但是那些“以白领为主的行业”却几乎未受到影响。所以，美国劳动工会在推动白领工会化方面正处于相当有利的位置上：法律非常有利，将来可能会更加有利；工会有钱从事这项工作；他们的组织者更有技术和经验；虽然繁荣普遍存在，仍然有人害怕萧条；工会在友好的政治气氛中工作；还有，他们认识到，在很大程度上他们靠自己的力量创造了一种力量，在过去的15年中，它给工会带来了更大的声望。毫无疑问，靠这些资本，靠意志和智慧，工会能够成功地把白领工人组织起来。不过，目前毕竟还有84%的白领工人尚未参加工会。

在历史上，白领工会运动的中心一直在铁路经营业、政府部门以及娱乐业。一次大战前，这三部分中加入工会的白领占所有白领工会会员的64%至77%，在20年代和30年代初占

85%。只是由于30年代后期的组织工会运动他们才丧失了相对优势，但是即使今天，他们仍占所有白领工会主义者的58%。

可能有人认为，在普通工人工会发达的地区，白领工会也会强大。但这种情况只出现在个别工业部门，比如铁路。在本世纪头1/3的时间里，劳动工会主要指的是采矿、铁路和建筑业工会。一次大战期间，纺织、造船、冶金各业也跨入了工会世界。除铁路以外，以上各行业中都没有集中大批白领工人。因此，认为只有作为普通工会的补充白领工会才能迅速发展的观点，已为清楚的历史事实所否定。

今天，在运输、通讯、娱乐以及联邦政府的一部分——邮政服务部门，大量白领雇员已组织起来。在其他领域，包括制造业和零售业，有组织的白领人员的比例从未超过10%，超过4—5%的也极少。

接受和拒绝

雇员接受还是拒绝工会取决于他是否意识到自身的实际问题，是否把工会当成解决这些问题的手段。要想让人接受工会，显然就要使工会容易让人接近，而且，还要让人把工会当成实现自己愿望的工具，而不是把它当成不切实际的幻想，这种幻想在白领圈子里非常普遍。

当白领雇员考虑是否加入工会时，客观工作环境对他们的心理影响很大。总的说来，它们与影响普通工人参加组织的因素并无不同，这包括：在本行业的技术工作和市场发展方面具有的战略地位（这种地位如何影响到谈判的能力）；因雇主的不公正待遇而引起的极度痛苦；保护组织工会权利的有利的法律结构；利润较高的业务（这样，劳动力价值只占生产成本的

一小部分，即使提高工资也不会严重影响总成本）；相对稳定的雇用以及相对稳定的受雇劳动力（这样才能保证工会组织的稳定性）。

和“老板”的关系往往是个至关重要的复杂问题。一方面，白领工作要求的技术性和教育水平与老板相似；白领和老板的工作地点相近；白领可以向老板借用名望，并因为名望方面的因素拒绝加入普通工人式的组织；白领具有更大的权益、保障以及提升的希望——所有这些只要还存在，就决定了白领雇员要认同于老板。另一方面，也存在着对老板的畏惧乃至仇恨。实际上，由白领雇员倡导的对经理层的忠诚，往往不过是企图掩饰害怕报复的心理，这一点有时连他们自己都意识不到。举个例子：在一次工会运动中，某办公室有10位老职员，他们坚决认为，“我们的工作十分愉快。我们喜欢在这儿工作。我们挣的钱足够家用，也许我们就值这么多钱。而且，我们的老板的确是位好人，他总是尽心竭力地帮助我们。”公司对工会持公开仇视态度，可是过了不久，由于受到已经组织起来的销售部门的压力，公司开始缄默。然后，几乎在一夜之间，那10位老派职员的态度也开始转变，开始倾吐心中的苦水，唯恐不让他们加入工会。他们表示从心底里反对老板的所作所为，甚至有一位还向大家讲了自己的白日梦，梦见沉重的帐簿从高高的档案柜上掉下来，砸到老板的头上。

虽然是否接受工会同个人与老板和公司的利益不一致有关，但是对经理层的态度并不是了解白领对工会运动心理的明确而简单的关键。白领组织者还发现了更深一层的、由男女白领们通过各种方式反映出来的心理状况。这些心理状况有三大标志，各自包含一整套相关的情感和观点，它们都和对工会的“白领式”的赞同有关：

Ⅰ、白领雇员一般都拒绝工会，一个主要原因就是不易找到现成的工会。长期以来，大量努力花在组织普通工人工会上面。参不参加工会对大多数白领雇员来说不是一个认真的问题，因为根本找不到工会，即使能够找到，工会也不积极动员他们参加。对这些职员来说，问题在于要不要组织一个工会，这和要不要加入一个现有的工会完全是两回事。

此外，除非他们已经加入了工会，一般白领工人极少与工会人员发生接触，也很少与工会会员的朋友或亲戚接触。可是，是否亲自与工会领袖及会员接触，是对工会态度如何的一个关键因素。缺少这种接触和许多白领集团中普遍存在的敌对情绪，往往导致反工会态度的产生。和工会的个人接触不仅能发现工会的好处，往往还能造成一个社会环境，使人感到不入会就是被排斥在社会之外。一般说来，和工会人士的接触往往能消除反工会思想，这种接触事实上可能是消除反工会思想的一剂最重要的解毒药。

Ⅱ、白领雇员及其家庭和政党的关系对他们对工会的感情很有影响。不少白领集团企图摆脱父母的民主党或共和党传统，采取独立立场，也就是常说的投"最佳者"的票（这句话已逐渐用来专指共和党），虽然如此，大多数人还是留在父母所在的党内。在用工会的语言说话之前，人们总是先用自己所在党的语言说话，这就影响了对工会观点的接受。政党的归属和对工会的态度紧密相关：第三党和民主党人往往比独立派或共和党人更拥护工会。新政，尤其是罗斯福总统的人格对工会的作用比他建立的一套鼓舞人心的法律制度还要大；它提高了工会的名望，使不少白领集团大大减少了加入工会所可能蒙受的名望损失。工会在美国生活中比以前更受尊重了。自新政以来，工会在公众中的成功和力量的增加进一步增强了它受到尊重的

程度。

Ⅲ、促使白领雇员支持工会的工作方面的因素，不是一般的对工作不满，而是一种特殊的不满——一种个人无法在工作上取得进步的感受。在围绕白领工会运动进行的有意识的心理活动中，这种感受比公司意图的好坏、工作的枯燥程度等等都要重要得多。一个人感到自己无法上进的感觉（无论这种感觉的原因何在）和他支持工会的态度之间有着密切的联系："我觉得什么机会也没有了……只有少数人能够提升……我想参加工会……我们受人剥削……"但是其他人却说："我认为有很好的上进机会。这全在你。老板的一个助手就要走了，我有机会到那里去……也许，我再训练训练也能当老板……如果我干不好是自己的错……我真不明白参加进去对你能有什么好处……。"

个人与工会的接触，政党的归属，以及对个人向上爬机会的感觉——这三大因素决定着白领人士接受工会的倾向①。这些因素中，每个因素都在朝着有利于工会主义的方向发展：尽管战争期间有些相反的变化，今后白领人士个人上升的机会和希望很有可能进一步减少。1948年的民主党胜利进一步加强了"开明派"政治集团的地位，也使这一派的人数大大增加。假如随着劳工力量的增长，白领运动也能逐步开展起来，那么越

---

① 对128名白领进行仔细研究后，发现赞成工会的在具有强烈倾向（三个因素全部为正）的人中占85%，在中等倾向性（一至两个因素为正）的人中占53%，在倾向性微弱的人中没有人赞成工会。另一方面，在有强烈倾向性的人中没有反工会的，在中等倾向的人中反工会的占16%，在倾向性微弱的人中占75%。

只受一两个因素作用而不是受所有三个因素作用的人，往往对工会主义采取骑墙态度，这是互相矛盾的影响作用的结果。虽然上升的机会很渺茫，但是他们和工会又没有个人接触。或者，他们虽然持反对工会的政治态度，但是和工会却有良好的私人交往；或者，如果他们是自由派人士，也许他们认为有向上爬的好机会。

来越多的人就会直接间接地和工会运动发生联系。

白领工人是否接受工会是由以下几点因素决定的：（1）是考虑工会的工具价值，把工会当成实现经济与工作利益的手段呢，还是从原则出发，无论对自己的生活产生多么直接的影响，也要评价工会本身的好坏；（2）是只考虑自己和自己的工作处境，还是也考虑他人与他人的工作处境。

大众传播媒介往往只从意识形态方面宣传工会，而不去宣传工会有用的工具性质。“工会新闻”极少采取“特写”的形式，这样公众就很难把工会看成解决自身实际问题的切实可行的手段。因此，要想让人们出于某种原则去接受工会，或者，以更常见的情况而言，不因为某种原则而反对工会，并且认识到工会的工具价值，往往需要某种意识形态方面的反作用力，这种意识形态上的反作用力往往以政党归属的形式出现。除非未加入工会的白领工人受到自由派政党纲领的影响，否则让他出于原则而接受工会的机会是微乎其微的。

毫无疑问，在这种普遍存在的、还在为大众传播媒介不断制造的充满敌意的气氛中，对工会出于原则的反对要多于出于原则的接受。支持工会的意识形态的主要作用，在于消除人们出于原则的反对，好让工会的工具形象更加明确。和工会成员的个人接触在形成人们支持工会态度的过程中非常重要，原因之一就是这类接触往往能使人更清楚地认识到工会的工具作用。认识到这点以后，各种与利益有关的因素，尤其是对上升机会不满的情绪，就可能起决定性的作用。

接受工会的人，往往把工会当成可以利用的工具，而不是当成信仰的对象。他们认为工会只和工作有关，对工会的评价也仅限于对工作的帮助如何。工会所依赖的，是“工作”和“生活”相分裂而产生的异化，并且很可能进一步加深这种异

化。接受工会好象并不能够改变人在其他生活领域里的状况。

个人的卷入

可能有人认为，对工会的赞成必定会产生更亲密的同事感情，对高层人士或公司产生更大的敌意，但是事实并非总是如此。已加入工会或者抱支持工会观点的工人，和未加入工会或持反工会观点的人相比较，并不表现出更多的同事之间的亲密。双方都有同样多的人争相接近同事，工余拜访同事，和同事友好，都感到自己归属于自己的工作小组，而不仅仅是在那儿干活，对公司或上司都有一种异化的感觉。

无论是否加入工会，无论是否赞成工会，抑或是否持骑墙态度，白领雇员在心理上一般都还是那种争着往上爬的渺小的个人，而不是一个把参加工会活动和参加工会组织当成谋求改善集体状况的集体性手段的独立的人。这种对工会作用漠然的心理状态自然和白领人士加入工会的原因有关：对大多数成员来说，工会只是一个纯粹的经济工具，而不是通向个人、社会或者政治新生活的跳板。

工会和个别成员之间的主要联系是更厚的支票簿，这和美国人对个人金钱成功的普遍重视是一致的，也是和许多工会组织者所竭力鼓吹的相一致的。作为“工具”而加以接受的工会，是对现实传统的成功目标使用的传统的个人手段的一种补充。它们是实现个人目标的集体性工具，属于它们并没有改变目标，它只不过使工会成员对实现这些目标感到更迫切罢了。工会组织者是这种观点的推销员，比如一张面向白领雇员进行组织宣传的传单上写道：“你也能成功！”以及“工会是获取现代成功的手段。”他们的主要战略是绕过地位、意识形态以及政治

诸方面的问题，强调经济现实与利益。作为一种鼓舞士气的聪明策略而做的唯一一项与地位有关的号召，着眼点仍然是白领和普通工人间的工资差："如果不组织起来，全世界都要把你抛在后面了！"

尽管工会主要是用这种手段宣传自己，别人也因此而接受工会，但是仍然有很多迹象表明，工会对白领人士的意义远不止于这一点："我感到身后有人支持我。""我有一种感觉，就是我们在一起了，强大了——你不再是公司脚下的一只皮球。""工会就是我的保证。""你会感到不再被支使得团团转了"。现实中存在的这些相当质朴和直率的感情，出现的原因很复杂，有的是由于要求名望和经济稳定，也有的是因为工会能不时地给白领单调的，往往也是讨厌的生活带来振奋的力量。在这种时期，工会好象成了一种白领雇员能够加以正面认可的和工作有关的社会力量，和它相对的公司与上司则成了对立的势力，雇员对它的感受是很矛盾的，甚至是反面的。

工会斗争期间的活动可能会非常令人兴奋，这一事实对白领雇员的号召力不能低估。一般说来，只有在这时，工会才不再是一件不受关心的工具，而成了一种社会规范——"你和大家一起工作，要是别人都属于工会了，你就感到你也应该属于工会。"也只有在这时，工会才会因其使人摆脱单调的日常工作而受到欢迎。"在一两个月前举行的罢工期间，我们谈了很多……我们罢了两天工，增加了两块钱工资……我们在罢工前一个星期开了一次会，恐怕这是上班期间发生的最令人激动的事了。它使上班也变得有点意思了。大家都在谈论那件事，那件不同寻常的事。我感到我成了其中的一分子。……"

单调的日常工作中积累起来的怨恨，在强烈的反公司情绪和对工会的忠诚中得到宣泄。但是，要想维持这种忠诚，工会

况必须象其他组织一样，既要采取有声有色的激烈行动，又要让自己的成员得到明显的利益。除了罢工之外，最令雇员激动的，恐怕无过于工会对公司“进行的调查”了。“他们说他们有原因——出不起那么多钱。可是他们刚还完100万贷款，还有100万存在银行里。他们有钱。工会调查过他们了。你真应该看看头头发觉被查出来时的那份脸色。”

在以上诸方面，白领工会运动和我们已经讨论过的普通工人工会并无多大区别。比如，底特律一位汽车工人联合会的成员与纽约市白领工会会员相比在对待工会的态度方面没有什么明显的区别。首先，双方追求的都是更好的工作条件，尤其是更多更稳定的报酬，双方都明确意识到工会的“保护”。更系统地归纳起来，工会在雇员的生活中起着四大作用：

Ⅰ、在经济上，工会意味着经济状况的改善，免受工资随意变化的威胁。通过白领工作合理化，生产率提高了，但成果并没有自动转移到雇员身上。只有通过工会进行讨价还价，迫使资方让步，白领工人才能获得经济上的好处。他们不可能永远从普通工会那里得到好处——在不少工业中他们一向就是如此——却不承担其中的风险和工作。

不同工会奋斗目标的差异，主要是它们对雇主的策略不同，而不是哲学思想的不同。白领工会现时的潮流似乎是将薪水和工作条件与其他有组织的白领工人加以比较，而不是与本行业中产业工人的一般情势比较。无论有没有工会，白领工人简单的经济斗争仍将继续是整个劳工斗争的一部分，是木工、汽车工人、煤矿工人斗争的一部分。白领工人不管自以为有何种特殊经济地位，它的经济斗争都不会具有一个独立团体的经济斗争所应具有的自治性。尽管越来越多的白领工人加入工会使他们在决定斗争条件时的发言权增加了，他们的经济斗争和

普通工人的斗争仍然没有什么差别。

白领工人享有的传统特权正在通过工会达成的协议而被正式固定下来。全国工业大会理事会的研究表明，正是在这类“边际利益”领域中，他们的协议和普通工人的协议差别最大。白领往往比产业工人更有可能把有关福利的条款写入协议中：请事假，付病假工资，解除合同费，以及节假日规定等等。可是，在白领的协议规定这类好处的同时，普通工人工会也已经开始为它们以及更实在的好处，比如医疗和退休金计划而努力奋斗了。

Ⅱ、在工会确实提高了雇员的收入水平及其稳定程度的同时，他们的名望水平和稳定程度也许降低了。原因在于，既然白领对名望的要求是建立在和普通工人的差别上的，而他们参加的组织又和普通工人有公开的联系，白领名望的基础之一就不存在了。白领人士对此常常很关心：“我这个行当里，很可能出现工会组织，不过，即使出现了，我想我也不会参加，因为……别人就不会太看得起你了。经理们就会下意识地认为，参加工会的人太不明智，没有资格说话。”

白领雇员在地位问题上的心理活动是对工会主义的“有原则的”拒绝的一部分，尽管这种拒绝往往也有一定的实际考虑：他们希望经理们能把他们看成是和普通工人不同的人，希望能通过传统的个人手段爬上去。此外，要想战胜令人讨厌但却是合理的名望要求，往往只有靠雇员亲自和工会接触来认识工会的工具作用，或是接受更开明的政治主张，而更重要的，则是凭借个人手段向上爬的所有希望都归于破灭。

虽然现在因名望而造成的对工会的抵制相当广泛，但是它正在受到不少实际的长期因素的作用而削弱。这些因素正是我们遇到过的那些普遍影响白领名望的因素，普通工人和白领之

间收入差别的消失，类似于30年代白领的失业，白领对高中教育垄断的打破，白领工人因其“不象工人那样生在外国”而要求的名望不可避免的减少，白领工人向较大工作地点的集中，工作等级的降低和工作的日益单调，以及白领总人数增加本身——这种种因素和趋势正在瓦解白领因名望原因而拒绝工会的基础。

现时的白领工人及其组织利用各种手段，企图避免等同于普通工人，同时又想保证工会运动的好处。他们把自己的工会称作“行会”或“联合会”；长期采取不罢工策略，等等。但是只要工会的中心任务仍然是经济利益，以上种种终将无济于事。不过，名望的丧失虽然只抹去了一个逐渐消逝的价值，它对白领雇员来说却仍然是很实在的，其价值往往胜过改变低收入的状况。为了满足这种需要，工会组织者不得不将损失的名望与获得的经济利益加以均衡：就眼前而言，工会的严格的工具主义态度冲淡了名望损失，从长远来看，各种客观力量将会摧毁这类借以要求更高名望的基础。

Ⅲ、客观上，工会主义意味着公开承认集体的独立性，因而默认个人的依赖性。我们已经看到，个人上升机会的丧失感和赞成工会立场的联系是多么紧密。和普通工人工会一样，白领工人工会产生的原因部分地应归之于工作过程的合理化。这样，只有组织起来才能加以反抗，才能对工作条件乃至工作生活本身施加影响。在要求职业平等——同等工作应得同等条件与报酬——的过程中，工会使工作进一步合理化，同时，它又使这种合理化有利于工作集团的整体利益。无论工会的意识形态如何，在很多工会运动中很有效的工作描述委员会的任务就是重组公司人事体系。这种重组消除了许多由经理层培养起来的，或经理层允许的、习惯上附着于人事体系之上的，不具有

经济内容的名望区别。有时，这种做法在雇员中造成了激烈的敌对情绪："我不敢保证我想参加……我的朋友说他们在她的办公室里很粗暴地对待她。他们在办公室里走来走去，看大家在干什么。甚至一位档案员打一份标签，他们都威胁要解雇她。"

在现阶段，雇员的选择并不是个人对雇主的独立或依赖。工会成了一种集体手段，利用它能办到以往雇主才能为大家办到的事，或者说，能办到在以前剥削还采取比较客气的方式的时代里雇员靠自己能办到的事情。工会削弱了雇员对雇主的依赖，作为替代的，是对工会的依赖，是对工会组织依他们的利益行事的期待。在许多行业中，工会成了新的官僚机构，目的是对雇员和实业界这个更大的官僚机构的结合方式施加影响。在公司内部，参加工会的白领工人把自己和另一种新型的关心自己利益的人事组织联系在一起。在他的工会内部民主的范围内，他获得了一种集体的声音，他可以用它向公司头目们大声呐喊，诉说自己的工作情况和忧虑。在办公室和营业厅里，在工厂的大门口，工会加强了白领雇员的集体力量，改善了工作条件和工作生涯的稳定性。

Ⅳ、无论是白领的还是其他工会的权力都在政治经济学领域产生了影响。作为有影响的全国性工会的成员，代表着他们的是有组织的力量集团，它们在进行政治性经济谈判中的影响力越来越大。

工团主义的形成

至少从30年代以来，组织白领工人就一直是自由劳工运动日程表上的正式项目，但是进行组织的政治意义并未得到认真

探讨。假如在1,200万尚未加入工会的白领工人中能有800—900万人加入工会，它对美国劳工运动的政治特点和方向将会产生什么样的影响呢？

要回答这个问题，我们必须考虑以下几点：Ⅰ、白领工团主义是否具有或可能具有自己独特的精神状态与发展方向？Ⅱ、白领工会是否比普通工会更有斗争性？Ⅲ、白领工会的发展是否会导致"劳工和中产阶级发生关系"？这是何种意义上的关系？

Ⅰ、在本世纪里，劳联在白领中一直居主导地位。1900年，有一半白领工会会员属于劳联，另一半属于其他独立工会。从那时起，劳联在白领中的比例逐步增大，到1935年，已占所有白领工会会员的2／3。产联（产业工会联合会）的崛起对劳联在白领中的主导地位只产生了很小的影响。产联进行的较大的发展组织运动主要是针对工业工人而不是白领工人的。1948年，在所有有组织的白领雇员中，62％属于劳联，22％属于独立工会，16％属于产联。如果我们换一个角度，看看白领在各所属工会集团中所占的比例，就会发现，白领占所有独立工会会员的21％，占劳联会员的19％，而在所有的产联会员中只占8％。

从现在的情况看来，如果更多的白领工人被组织起来，现有的劳工组织很可能完成这个组织任务。1948年秋季，产联的领袖宣布发动一场将白领工人组织起来的运动，从那时起已经进行了不少活动来开展这一运动。他们以认真的态度对待此事的原因，除了常见的保护工人利益的动机以外，很可能还有某种政治方面的考虑。在产联内部，所谓的"白领运动"实际上也是一场反对某些声势浩大的共产主义因素的运动。产联的高层领导希望能够排除这些因素。动摇工会权力或者获取工会权

力的方法就是组织与反组织。在目前的政治阶段中，他们也想在参加组织的成员数目方面赶上和超过劳联所属的工会。白领领域是一片有待开垦的处女地，它牵扯到的归属问题是最小的。

产联的领导人中，不少是雄心勃勃的年青人。他们早先从事活动的领域已经组织起了工会，从事白领运动则给他们的精力提供了一个出口。而且，对领导者来说，进行组织运动为他们增加的权力丝毫也不亚于工人们得到的权力。而那些中年得势，上升到最高权力层的年纪大一些的领袖们，则希望使组织打上他们自己的烙印；对于搞工会运动的人来说，这就意味着抓组织。产联以及其他工人领袖们，很可能认为组织白领工人能在“中产阶级”中间增加自己的政治影响力，并借此改善工会与公众的联系。由于他们也想在某些政党内部争夺权力并施加影响，在政党内部与国家内部的斗争中，在政党和国家之间的斗争中，吸收白领加入工会就成了他们的一张王牌。

似乎不大可能发现一个独立于现有工会阵营的白领工会阵营，这一方面是因为现有工会格局的影响，另一方面则是因为并无确定的意识形态或实际原因促使白领雇员及其潜在的领袖们扮演独立的角色。

现有的工会世界中，普通工人在组织方面占优势。他们的基础非常庞大，也非常稳固，当代的白领工人即使都组织起来，恐怕也不会占主导地位。要组织就要有钱；在现代工会组织的财务系统中，一个人要花很多的钱；在这个大实业、大政府、大工会的世界里，没有资金的小工会不是落在大工会的后面，就是被大工会吞并。

50年代中期，白领工会组织的自发性及其发生于基层的情况不象30年代那样普遍。组织往往是由现有大工会组织的领导

层发起的，因为，在工会象是半自发地组织起来的情况下，更有斗争性的新领袖们往往容易上升到最高层来。比如产业工会联合会30年代发动的组织运动就曾将已有的工会世界一分为二，诞生了一批新的权势人物。这在很大程度上，也是为了响应工人们的要求。在一段历史时期内，这些人物几乎好象能够随心所欲地挑选新的工会成员。

但是，这种情况发生时，有组织的工人只有340万，而如今，组织起来的工人已达到1,540万。劳工组织如此强大，有关的法律规定又是如此复杂，因此，在发动组织运动中出现新型领袖的可能性是极为有限的。当然，不同的组织技巧和组织策略相应地会有一些不同的结果，采用更迎合白领雇员的纲领的领袖也可能会异军突起。不过，在事情发展的自然过程中，已经掌权的老一辈人当然会选择与鼓励那些和自己差距不大的人物。

在已建立的工会总部里，大权在握的人物和受他们宠爱的人物控制着组织运动，很可能还操纵着任何新成立的工会。新的领袖必然崛起，老的领袖必然隐去，但是，白领工会成为新型组织的可能性，或是白领领袖成为掌握大权的新型领袖的可能性实在是微乎其微。

Ⅱ、我们知道，与普通工人相比，白领参加工会的心理并无不同，两者都出于利益考虑，把工会当成工具，而不是为了原则和意识形态。当然，木匠工会无论在形式上、政策上都和汽车工人工会、保险公司推销员工会或职员工会有所不同。但是工会类型的组织本身并不能改变工会运动的共同点。

虽然如此，仍然有必要对这一问题的各方面进行思考。有人提出，白领生活方式的影响使他们大量接触到一般（中产阶级）的文化、千篇一律的信息，以及占社会主导地位的价值标

准。白领工会运动者往往比较谨慎，斗争性不如大生产领域内的工人强。他们有更多的机会参加其他组织，因此，工会运动在他们的政治生活和社会生活中的意义远逊于在钢铁、汽车、煤矿工人生活中的意义。他们的工作更干净，名望也更好，他们底下还有广大的蓝领大众，这使他们感到，投入到火热的工会活动中去是得不偿失的。他们中的许多人出生于中产阶级，家族中个人创业的传统因素也使他们的积极性受到影响。还有，因为其他白领雇员出生于普通工人家庭，和普通工人有联系，也使白领大众在寻找盟友时发生分化，因而造成了政策和行动的摇摆不定。

以上论点不无道理，但是我们也可以说，在某种程度上，白领工会比普通工会更富有斗争性。原因在于，它们还很年轻，获得的权力还很少，因此，至少在一段时期内，权力的滋味会促使他们行动时不受什么限制，更具有自发性。与普通工人相比，他们有更高的名望要求，和老式中产阶级有更多的联系，他们不会轻易"罢手"的，倒是有可能站得更高，斗争得更英勇。由于他们中间很多人一向依赖于雇主，一旦他们打破这种关系，站到工会一边来，他们反作用于雇主的力量很可能更强、更猛烈。由于他们受过更好的教育，一旦接受工会的原则，他们将更有能力将其推而广之，他们参加工会的动机将更具有政治性与思想性。

这些观点也确实有道理。不过，这两种观点都不大能站得住脚。许多持白领工会比普通工人工会更有斗争性观点的人的根据是，白领工会相对还很小、很年轻。但是，白领工会和同样大小、同样年轻的普通工会比起来并无不同。许多持白领工会不如普通工会观点的人作为根据引用的那些区别，在历史的发展过程中很可能逐步消失。

美国工会运动的经验（当然不是教条）就在于普通工人和白领工人终于形成了同样的工会，白领工会运动毫无特殊性。普通工会和白领工会在斗争性方面的差别，和它们其他方面的差别一样，是微不足道的。

无论如何，工会在现阶段是缓和下层阶级要求的可靠工具，它给下层阶级的愿望提供了渠道，使工人在战争时期团结一致，避免内部暴力冲突，还能在和平时期以及萧条时期控制他们的激烈反抗。完全没有理由认为工会不能在白领集团中发挥同样的作用。

不过，有一个历史事实值得注意：30年代及40年代初，某些由共产党小集团控制的产业工会联合会内部，白领所占的比例曾大于普通工人。1948年在产联的共产党控制下的工会里，白领会员占总会员数的4/10，而普通工人只占2/10。但这只是产联内部的个别情况，产联吸收的普通工人远远多于白领工人。如果我们统计一下整个工会世界的情况（包括劳联、独立工会和产联），我们就会发现，共产党各派大约只控制着工会会员的6%，普通工会会员的7%。

共产党各派之所以在产联内部控制了那么多白领工会完全是由于产联发展史中的巧合，而不是白领工人比普通工人“政治性更强”的标志。白领工会主要集中在大城市里，尤其是纽约，那里正好也是美国共产党的堡垒。而且，很有可能，这个党和纽约白领世界某些部分代表的小资产阶级意识极为意气相投。

Ⅲ、过去有一种激进的看法，认为扩大工会总是件好事，因为它能使更多的工人进入到“组织中心”中来。这种观点现在看来，就和认为把白领人士争取到工会运动中来必然能建立“和中产阶级的联系”一样幼稚。两者都受现有工会主要类型

及其政治潜力的制约。两者都假定，如果工会大到一定规模，就会成为激烈的社会变化的火车头，它们行动时就会有战斗的智慧，就能进行智慧的战斗。

把白领工人组织到工会中来是否意味着劳工运动就和中产阶级建立了联系的问题取决于“中产阶级”和“劳工”的定义。这一问题是从社会主义运动的纲领中继承下来的：“劳工”指的是无产阶级——一个独立于社会其他部分的有政治意识的集团，据说还是所有工人变革的动力——“中产阶级”指的是“有小业主意识的阶层。”

但是，工会代表的美国劳工，如今在政治上已经形成了一系列压力集团，白领工人正在逐步采取压力集团式的劳工观，他们加入工会后尤其如此。

我们已经看到，白领工人是在形成一个“新中产阶级”还是一个“新无产阶级”的问题，正在由两个阶级自身的变化，以及美国工会组织发生的变化给出回答。在经济方面，白领阶层并不如想象的那样“中产阶级化”；在社会和意识形态方面，普通工人却比想象的更加“中产阶级化”。在发生社会变革的政治领域内，垄断行动机会的往往是各种组织，而不是觉悟了的阶级。在各种组织和利益集团的世界里，白领和普通工人阶层则以低层中产阶级压力集团的面目一同出现。

政治上，白领工人在劳动工会里的人数越多，开明派和劳工运动的代言人就越有可能把“劳工的利益”当作全社会的利益。作为压力集团的劳工运动，它的群众基础将更加壮大，劳工运动的代言人不可避免地要参加到影响全国政治经济形势的意义更加深远的讨价还价中去。

工会和政治

无论工会运动对白领工人个人有何意义，它毕竟在组织上使白领阶层以利益集团的形式加入到劳工方面来。除非白领工会形成自己独特的纲领——目前似乎尚无此种发展趋势，除非工会运动对白领具有独特的政治意义——这一点显然也不符合实际，否则白领工会运动的意义就和普通工会相同。因此，白领工会对美国的意义取决于整个美国工会的意义。

到目前为止，人们主要还是在经济领域里感到这种意义，毫无疑问，白领工人工会将会增加他们在工作条件和收入水平等问题上发表意见的机会。但是，工会运动有更重大的意义，它关系到民主与工会的关系问题，就是说，工会是成为一种运动呢，还是变成另一种既得利益集团，为了一定的经济好处而沦为某种政治工具？抑或如利奥奈尔·垂林（Lionel Trilling）所说的，“劳资斗争究竟是某一种生活方式内部争相占有商品的竞争”呢，还是一场“文化的较量”。

长期以来，就全国的情况而言，工会在很大程度上是一批“性质未定”的组织。直到30年代，人们还以为它们有两条发展道路：或者是成为一种自由的运动，或者是成为一些利益集团。作为自由运动，它们可以在不断壮大的同时保留行动的自由，它们将努力奋斗，把美国社会改造成一个开明、安定的社会；作为利益集团，它们会千方百计地把自己纳入资本主义社会和行政国家的框架之中。

如果走后一条路，工会可能会对更加广泛的问题表明立场，但在表明立场之前，必须和其他既得权益集团进行讨价还价。工会的发言人可能也会谈责任心，但只是这种意义上的责

任心：我所说的我要为之负责的人就是我想控制的人。在争权夺利中受到挫折的人的“责任感”往往是企图消除所代表的阶层的不满情绪的责任感，这种责任感将促使那些最高层的代言人在和其他代言人打交道时更明智、更实际一些。

民主与工会运动这个问题的实质是，工会在与各有组织利益集团进行智斗以保卫雇员的经济利益时，是否会被迫成为监督整个经济工作状况的“警犬”的问题。另一个问题是，在扮演这种“警犬”角色而不是充当某个经济利益集团的过程中，工会是否将不得不进行更大规模的文化与政治斗争。我们之所以用“被迫”这个字眼，是因为从现有的工会领导人那里，我们不相信一般工会领导人会出于任何信念而如此行事，当然他们也不需要如此行事。

根据历史经验以及工会现在这些领导的特点，以上问题的答案是否定的，但是两者谁也没能给出最后的解答。工会领导在不断变换，虽然今后领导的变换可能比以前要困难一些。如果我们根据本世纪中期社会结构的实际情况来作全面判断的话，就必须对历史经验进行修正。

这一结构的主流中有一点值得注意，就是工会与商业公司和行政国家联系的方式和程度。下一个10年中，我们应该问问自己，美国劳动工会究竟还能有多少自由行动，还能有哪种形式，在哪些方面，大约为了哪些目的而自由行动。现在的主流由同时出现的四大潮流组成：

(1) 以罗伯特·塔夫脱(Robert Taft)的言论为代表的经济上讲求实用的保守主义，正在逐渐被政治上更复杂的保守主义所取代。它关注的是谋取利润的现代方式与经济权力的政治条件，以及为了控制工会需要和工会达成何种软性合作。(2) 几乎是现时美国政治公分母的自由主义，正在变成行政方

面的自由主义，即一个更加强大更能兼容并蓄的国家结构。在这种结构里，公开的政治斗争开始转变为行政程序和施加压力的斗争。（3）和这种复杂的保守主义共存的劳工利益，正在逐步参与国家的行政机构，并在事实上成为它的一根主要支柱，同时，又从中汲取了巨大的力量。（4）所有这些进展，都发生在一个完全是战时的经济体制之内，这个体制是在欧洲和亚洲毫无条约保障和平的时期形成的。

美国的劳工，和美国的小企业一样，似乎正在步美国农场主的后尘。农场主一度曾是某种动乱的根源；在过去一段时期，劳工似乎也是如此。现在，农场主往往是某个有组织的农场集团内部的颇有油水的组成部分，坚定地站在福利国家的堑壕之内，向福利国家施加压力。

虽然劳工在客观上更加反对以计时工资制为代表的资本主义制度，但它似乎正在走着同样的道路。它的领袖们执行的那条成功的政策，势必要按照农场主的模式来确定自己组织的政治作用。农场主和劳工联盟的基础，以往是共同造反，现在则好象是在两个压力集团之间进行的讨价还价。

白领工人不同于农场主和普通工人的是，他们生不逢时，连一天自主权都没有，他们在结构中的位置以及可能采取的战略迫使他们成为历史性变革的后卫，而不是变革的倡议者和主力军。他们工会化的结果是化到社会的主流里面去，成为归属于开明国家的最新利益的组成部分。

在弗兰克林·罗斯福时代，工会的情况曾给人以希望，因为工会当时无论用哪一种美国标准来衡量都是第一次出现，除了“把未加入组织的人组织起来”之外，它几乎没有必要寻找任何其他的方向。但是到了杜鲁门的福利政策时期，情形就不同了。这届政府的基本政策不是宣布萧条，而是农场主对剥夺

其巨大财产的恐惧；不是成千上万的人失业，而是劳工对塔夫脱—哈特莱法案的恐惧——他们害怕它被用于反对现存的工会。那时对战争的忧虑还不是头等大事，掌权的人物还能认真考虑如何重新分配国内权力的问题，而现在对战争的恐惧则笼罩于一切政治考虑之上，把进行新的内政变化的政治愿望扼杀殆尽。

尽管主流中存在着逆流，尽管在逐渐僵化的结构内部潜存着危机，这种危机可能会使种种逆流联合起来，形成有历史意义的力量，但是，与此同时，如果美国民主的前途受到什么威胁，原因也不在于任何劳工运动，而在于缺乏这种运动，在于取代这一运动的其他利益集团。这些新的利益集团之所以似乎对民主社会结构经常构成特殊威胁，原因就在于他们的形式十分庞大，行动起来却踟蹰不前，它们的看家本事大约无非就是制约其他集团和阶层中的造反趋势。然而，或许正是这些阶层才有可能改造美国社会，使它脱离萧条、繁荣、战争的恶性循环，才有可能影响美国社会的主流，使它不致朝着把人束缚在警察的棍棒之下的方向发展。

15
后卫政治

任何社会阶层的政治心理都会受到它的成员与其他社会阶层之间建立（或无法建立）的各种联系的影响；所有与他们相关的主客观因素都在其政治心理的形成过程中占有一席之地。新中产阶级是由许多处于中间状态的职业集团组成的，因此他们便受到了来自上面和下面的其他阶层的压力，同时，他们还会受到那些在一定程度上决定着现代社会结构和气氛的较大社会集团的影响。

要把握白领阶层心理的政治形式及其内容，我们必须首先弄清楚什么是政治意识，什么是政治意识的贫乏；要了解它的形成过程，我们必须研究一系列因素，包括大众传播媒介，社会历史结构，政治结构及其传统，以及它们对政治意识的形成起着何种作用。

政治意识的模式

自由主义是我们最熟悉的一种政治意识，它以个人为中心，企图扩大个人的政治权利，并增加个人保持政治见解及参加政治活动的正式机会。自由主义认为，一旦个人取得了这些

权利，他自然会对政治产生敏感并为自己的政治利益奋斗。他也许会要求受更高的教育，但是自由主义企图把受教育的权利变为全民的权利。

20年代初，瓦尔特·李普曼（Walter Lippmann）一针见血地指出自由主义对公民的政治敏感性的假设是荒谬的。他认为个人不可能弄清政治形势，不可能对政局有清醒的见解，更不可能采取明智的行动。个人与政治决策和政治事件之间有一条巨大的鸿沟。赖以沟通这条鸿沟的大众传播媒介企图把交流压缩成简化的标语口号，它造成了一个由模式组成的虚假的环境。人们正是对这个虚假的世界作出了各种反应，而在它后面还有一个人们看不见的政治世界。在庞大的社会里，个人没有时间对事情进行认真的研究，一个人与他人及传播媒介间的有效政治联系每天只有15至20分钟。除此而外，加上别有用心的书报检查，以及个人不敢正视有可能扰乱其日常生活的现实——所有这些都说明，自由主义所谓个人政治觉悟的理论是建立在一种可悲的、不切实际的理性心理之上的。这种心理可能会在水平较低的民主社会里起作用，但在现代社会里却根本行不通。迄今为止，还没有一位自由主义者能把李普曼的分析驳倒。

马克思主义是另一种人们所熟悉的政治意识，它以阶级而不是个人为中心。马克思主义是一种富于独创性的理论，它从以财产为基础的、显而易见的物质条件出发，探讨彼此阶级地位相近的人的内心意识。阶级意识一向被解释为人们对自己的合理的阶级利益及这种利益与其他阶级利益之间的对立的政治意识。经济地位的改变可以通过政治手段来实现："自在的阶级"变为"自为的阶级"。因此，阶级意识应当包括（1）对本阶级利益的理性认识；（2）对其他阶级利益不合理性的认识及有意

识的反对；（3）对运用集体政治手段达到集体政治目的以实现自己利益的认识，及随时行动的准备。

在马克思主义运动的不同阶段以及马克思主义的不同流派当中，以上三点有时是不可分割的。比如，列宁和托洛茨基比他们以前的领导人更重视党内的激进分子。这些人善于讲道理，对群众政治意识的形成和发展至关重要。但是，正如路易斯·克莱尔（Lowis Clair）所说，在马克思主义模式的背后，总是假设有一种“意识到内在潜力”的政治心理。就其心理假设来说，这种主张同自由主义一样是唯理性的。因为它认为在阶级斗争中，斗争的双方对他们无法调和的物质利益有着清醒的认识，通过权衡利弊，可以有意识地把物质现实与利益意识结合起来。韦伯伦正确地指出，这种主张是实用主义的，它同边沁的联系比同黑格尔更加紧密。

自然，马克思考虑到了“伪意识”。在他看来，“伪意识”就是对利益的错误分析。他认为，这是一种理性主义的错误，而造成错误的原因是无知，（如果认真检查主观原因的话）还可能是缺少对无产阶级的正确宣传。伪意识是一种传统的、落后的意识，它与无产阶级当今的利益之间已经有了距离。这种错误的认识不去揭露世界的真面目好让人们进行有效的行动，而是将真面目隐藏起来。

马克思主义和自由主义都从理性主义出发，认为人一旦有了机会就会自然产生关乎其利益的政治意识，无论这种意识是个人的还是整个阶级的，他们更为关心的都是如何增加人在扮演政治角色方面的机会，而不是讨论人们不愿或不能这样做的心理原因，只不过他们关心的方法不同而已。一般而言，对各社会阶层政治状况所提出的问题与作出的答案都是以上述两种意识模式之一为基础的，现代的理论认为，说一个阶层没有政

治倾向是不妥当的，只能说这个阶层政治上消极，而这种消极态度正是自由主义穷途末路，社会主义理想趋于崩溃的征兆，也是当代政治问题的核心所在。

在政治上采取消极态度，就是对所有政治迹象表示冷漠，把自己同政治这个表现忠诚、要求与期望的世界隔绝开来。消极主义者对占上风的政治潮流不感兴趣，而与其对立面之间也毫无瓜葛。他们的不安、要求和希望都不把政治作为中心，他们个人的渴望与焦虑同政治形势、权力机构之间也没有联系。无论是客观事件还是内心压力都无法构成他们的政治意识。

政治上消极不一定意味着政治期望的崩溃，也不一定是希望——>忍耐——>绝望——>冷漠这条刻度尺的终端；这只是一种可能性，一种解释的方法。政治上的冷漠也不一定是非理性的。事实上，它可能是理性的玩世不恭。这种犬儒主义不相信现有的政治信仰和期望，认为它们统统是幼稚的。政治冷漠还可能源于对人们面临的机会进行的超理性思考。根据马克斯·韦伯的观点，在一个毫无意义的政治世界里，人们不要信仰照样可以生活下去，照样可以进行超然的脑力劳动。对于缺乏政治洞察力，社会地位不太稳定的人来说，政治上的冷漠往往是因为不愿意为没有意义的工作牺牲自己和时间；而其他人则是由于对那些能够直接满足感官欲望的活动过于迷恋。

无论是忠于还是反对某一政治势力，有政治意识的人都会认为自己的不安和渴望是有政治意义的。他把自己看成一种不断有所要求的政治力量。不管这种力量多么渺小，它总能不断加强实现理想的希望。政治上消极的人认为自己的生活和自己所生活的世界没有多少政治意义，他们回避政治上的失望与满足。因此对他们来说，政治概念不能成为行为的有效动力，也不能成为政治组织存在的理由。

政治的中立

在20世纪中叶的美国，尤其是在受过教育的中产阶级上层人物中间，自然有人赞同自由公民的观点，但是还有一些人是马克思意义上的具有阶级觉悟的人，这些人中上层人士居多，在出身于上层的知识分子中也为数不少。当然也还有不少人具备所有保持政治忠诚的必要条件，有的还盼望着造反的机会。

但是，对美国政治形势所作的最中肯的论断，无过于广大群众不关心政治这个事实，它如今比忠诚和造反的意义都要重大得多。

在我们的政治文献里，对不关心政治作出解释的并不多，原因可能在于，无论是自由主义还是马克思主义都不曾把它当成一个中心问题。可是，我们现在面临的情况却是，许多人挣脱了流行的信仰的束缚，却没有找到新的信仰，因而不理解也不注意任何政治问题。他们是政治的局外人。他们既不是激进派，也不是自由派，既不是保守派，也不是反动派，他们是逍遥派，是置身事外的人。如果我们同意希腊人对白痴的定义，认为白痴就是独善其身者，那么我们不得不说，今天有相当大一部分美国公民都是白痴。

我们对这一情况的切身了解比我们能找到的任何严密论证都更能站得住脚。这么说的根据首先在于我们的观察。作为具有政治意识的人，我们注意到，我们对公共事件的意义和重要性的认识与一般人们感兴趣的方面是不一致的。

大多数敏感的观察家都认为，第二次世界大战是一件非常奇怪的非真实事件。男人们离开家乡，到世界各地去战斗，妇女在战时则从事着希望她们干的一切；人们拚命地延长工作时

间，购买战争债券，人人都信赖美国，信赖她的事业，没有任何反抗。然而，这一切似乎只是一种毫无目的的效率而已。似乎存在着一种麻木感，它使人们认识不到正在发生的事件的广度和深度。既无美梦，也就无所谓恶梦。如果说有什么愤怒，有什么恐惧，有什么仇恨的话，有就有吧，感情和信仰的心弦仍然没有被深深地打动。工人们在倒班的间歇中坐到电影院里，用事不关己的态度，甚至带着明显的冷漠，看着孩子们在欧洲的城市里，在他们的小地下室里受着“饱和式的轰炸”，人成了攻击的目标，在把人当成攻击目标从而欣赏着它的壮观场面的同时，人们也感到了无能为力，感到他们在为更大的势力左右着，他们和这些超出自己的日常需要的事情无缘。那真是一个患了梦游症的时代。

这并不是说人们都变成了不会抱怨的土石，而是说在那种理所当然式的效率之中，感情的能量无法在绝望或激情中得到发泄，对世界性牺牲和暴力的政治意义也没有人加以反对和抱怨。这也并不是说美国人民都感情迟钝，恰恰相反，他们心中往往充满了光明和希望，但在政治方面绝非如此。那些曾被称为最深沉的信念的东西，变得好象流水一般捉摸不定。

专业摄影师的取景角度和训练有素的电台评论员华美的声音似乎已经排除了进行夸张的可能性。好象耳朵成了敏感的录音带，眼睛成了精密的摄影机，体验则不过是话筒和镜头之间极为精确的配合，于是，机器就具备了体验的能力。当机器对这个世界的体验愈发生动，愈加广大，个人就愈成为旁观者，而不是通过亲身参加活动来体验这个世界。使人反感或厌恶的明确目标已不复存在，大都市的冷漠气息早已无可抗拒地侵入了人们的灵魂，使人完全沉迷在自我当中，没有乐趣，也没有精神，只有洁身自好。

许多观察家注意到，50年前，美国到处都洋溢着对未来的信心，现在却很少能看到了。取而代之的是忧虑，悲观，紧张，以及对社会秩序的“精神上的幻灭”。一次大战以后，美国的民主已不再为广大人民所信赖，不再是社会的真实感情，充其量也不过是官方宣传的旗号。既成为官方的，也就不再有新意了。劳埃德·莫里斯认为，半个世纪以来，美国人民的“自由、权力、物质进步和生活方式受到了全世界广大人民的景仰，但是美国人民对未来的信念和信心现在却大不如前了。”巨大的进步和微小的失望在同步发展。

受到广泛怀疑的不是民主形式本身，而是它的发展方向。一位佚名作者在评论奥登（Auden）的诗时，得出了这样的结论：“联邦政府各行政部门，局里大大小小的委员会，以及各州、县、市、镇、村的公务员们，都是我们的雇员，都是在我们同意的情况下管理我们的事务。所有的法官、警察，都是我们推举来主持正义的人，这个正义不是他们发明的，而是我们几百年来的发展……我们有自己的管理员，他们不能把我们推下人行道去。他们不能忘记我们，否则我们就叫他们找不到工作。……我们有世界上最好的制度，这是没有疑问的，尽管如此，我们往往觉得自己不过是一出戏剧的观众——有权看那些来来往往的演员（管理人员），有权喝采，也有权喝倒采，甚至有权再增加些演员。可是我们无权改换剧本，剧本好象一经写成就不得更改，而写作的人却不是我们。”

“最使我们惊骇的是，管理员也不是剧本的作者……我们担心的倒不是它们（指两次世界大战）在违背我们意志的情况下降临到我们头上，而是它们从某个我们的意志无法左右的地方来到我们身边的事实。大战的爆发既不顺应也不违背我们的意志。我们选定的管理员各司其职，可是大战就象海里飘过来

的雾那样把他们吞没了。……令人痛心的问题是，我们的管理员究竟能控制什么？没有他们，就会出现无政府状态，有了他们，却又时时让人有那么一种感觉——不是感到他们脱离了我们，而是感到他们掌管的那些事情，那些生死攸关的大事，脱离了他们。”

也许有人认为，我们内心的政治敏感性太低，只有在危机时期，它才能表现出来。但是，这种观点并未触及问题的实质，“危机”的概念也不完整。危机一向就有把选择，特别是强制性的选择公之于众的意思。但是，假如权力当局背着大家进行选择，又将如何呢？在我们这么一个集权体制里，只有当机密泄露时，才会有旧时意义上的“危机”，与此同时，和我们生死攸关的决策却是背着我们作出的。只有搞清危机的含义，然后才有可能谈论是否只有在危机时期对政治的冷漠才会被对政治的敏感代替的问题。因为，在今天，存在着许多不允许公开让群众做出政治决策的危机，但是它们的影响却比以往公开发生的许多危机还要广泛。

我们认为，政治异化的现象在美国既广泛又严重，我们这种看法的根据是对我们所处情况的一种普遍感觉。当然，还有其他比较精确但是又比较浮浅的标志，比如选举的意义和参加选举的程度。参加选举并不表明关心政治，不参加选举也不一定表明不关心政治。估计有80％参加选举的人认为，他们之所以投某些人的票，是因为他们的家庭一向有这种传统。在大多数情况下，这类投票并不表示对某些原则的传统忠诚，甚至也不表示对某个政党的立场的一贯支持，而是对传统上和某一政党的称号相联系的家庭的忠诚。参加选举往往并不意味着希望出现重大的政治变化，参加选举只不过是出于形式的要求，和一般个人的困苦并不相干。在有选举权的人当中，大约只有一

半稍多的人参加选举，这就是说，美国政府既是一个靠投票产生的政府，也是一个靠弃权产生的政府，不参加选举的5,000万人在决定选举结果时，起着和参加选举的人一样的作用。

约有1/3在业人员参加的工会运动的高涨，或许可能被认为是某种政治性反抗的初始表现形态。但是，我们已经看到，工会运动并没有对现有的象征物提出疑问，一般也没有提出自己的反象征。它的要求往往不过是在现有的东西中，求得更大的一份而已，它的有意识的期待也不过是希望迅速改变物质生活的短期性期待，它们并不想改变工作和生活的制度。

因此，就其现有的形态和动机而言，无论是对政党的支持还是对工会运动的支持，都不是广泛的政治意识的标志。它们既不是深厚的忠诚，也不是有意识的反抗。

和其他较大的阶层比起来，白领人员在政治上异化的程度可能既不比他们重，也不比他们轻，根据能够找到的数字来判断，他们好象处于中间的位置上。比如，他们中间有41%的人认为自己“认真考虑”过1948年的总统选举，与此相对照，在实业家和高级职业者当中这类人占59%，而在普通工人中占33%。在这个问题上，白领的比例和全国平均数相同。参加投票的情况也是如此，所有能看到的数字都表明，他们完全处于中间状态，总是居于实业界和劳工之间。①

如果我们假定工人有一个明确可辨的阵营，而不管这种假

① 40年代后期约有1/3的白领投票者认为共和党最能代表他们的利益，还有1/3投了民主党的票；其他人则认为上述两个党并无本质区别，或根本没有任何想法。1948年的选举在职业方面的统计并不可靠。对1936、1940和1944年总统选举的分析均表明，白领的投票倾向始终位于实业界和非熟练劳工之间。在1936年（支持罗斯福者所占比重）：实业界为47；白领为61；非熟练工人为81。在1940年：实业界为34；白领为48；非熟练工人为69。在1944年：实业界为35；白领为49；非熟练工人为59。

定是否正确，那么我们就可以断言，白领人员在精神上是毫无力量的。因为，中产阶级的观点和情感赖以存身的大厦已经崩溃，而普通工人的大厦他又无门可入。但是，不管人们认为普通工人在建造着什么样的大厦，这栋大厦却至今还未能建成。如今，没有任何地方可以让人找到自身比较稳定而又为大家一致认可的身份。政治异化感和无家可归感比比皆是。

究竟这种对政治的冷漠感是如何产生的呢？究竟有哪些因素制约着今日美国的政治异化现象呢？不解释清楚为什么如今美国各阶层人民多少都存在着对政治不关心的问题，就无法理解新中产阶级的政治作用。在解释这个问题时，我们首先要注意的，就是大众传播媒介的政治内容和作用，其次是美国社会历史结构中某些构成了其政治领域的本质的特点，再次是美国政治组织本身的某些显著特点。

大众媒介

如果我们相信“物质利益的冲突”是决定“人们的阶级斗争意识及为之战斗的意识”的唯一因素，那么我们就过于低估了大众传播媒介的正面作用。如果说人的意识不能决定人的存在，人的物质存在也不能决定人的意识。介于意识和存在之间的，是(意识的)交流(或传播)，它影响着人们对存在的意识。人确实会“卷入某些独立于自己意志之外的确定而又必不可少的关系之中”，但是交流的介入，却能使那些关系的意义发生变化。政治意识的形式可能最终和生产方式有关，但它首先和交流媒介的内容有关。

马克思生活的时代，没有收音机，没有电影，也没有电视，只有印刷品。马克思好几次谈到印刷品的特点，认为任何

有事业心的个人都能创办自已的报刊。大众传播媒介实际上并不具有强大的说服力，但是却非常容易利用，而且，虽然有政治性的新闻检查，却依然存在着十分激烈的竞争，在这种情况下，人们很容易忽视或低估它的作用。

爱德华·罗斯（Edward Ross）对习俗的论述也适用于今天的大众媒介的情形：它们的主要支柱是对“自我解体的恐惧。因为，如果不遵守习俗(或是大众传播的一般规则)，就会异化自我的各个部分，就会损害保护着我们的实体的盔甲。”商业性爵士乐，肥皂剧，庸俗小说，连环漫画，以及电影，规定着城市居民的形象、行为、标准和目标。在这些文化机器面前，每个人都以一定的方式取得了相互的平等，象技术一样，大众传播媒介的影响力和号召力几乎是普遍的。它们是一种公分母，是预先规定大众情感的模具。

在这些大众型的艺术当中，没有形式，只有格式，它们“丝毫不能给人以终极的启示，”一旦出现就已然丧失了活力。就如密尔顿·克伦斯基（Milton Klonsky）所阐明的，“正是因为大众艺术和现代生活都极为缺乏特点，它们才能够如此紧密地互相反映，每一个特点都互相对应，几乎不可能分清楚谁是本原，谁是反映。这两种现象结合在一起，共同形成了一个神话……这个神话中虚幻的英雄是“大众努力看齐的标准人，还有一个英雄是为大众行为准备的模具。”我们早已淹没在大众传播媒介制造的幻景的海洋之中，结果连这些幻景都看不真切，更不用说那些幻景所可能代表的真实事物了。如今，由于大众媒介已经组织起来了，它们已经剥夺了我们看世界的权利，这就是事实。

世界上不仅有事情本身，还有对事件的描述，以及对事件的反应。处在事件和反应之间的，是大众媒介提供的对事件的

描述。在每周狭窄的报道范围之外发生的事件几乎不具有任何意义，除非大众媒介对它们进行省略、删改和报道，否则我们甚至都不知道它们是否发生过。美国的大众传播系统并不是一个自治的系统，它反映社会，但只是有选择地反映；它通过推广某些特点来强化这些特点，通过选择和强化，它创造出了一个世界。只要人们仍然无法接触到第一手材料，他们就不得不继续生活在这个世界之中。

不了解这个由大众媒介创造和维持的世界，就无法了解政治意识的内容和形式，以及这种内容和形式缺乏的原因。因为结构位置和历史性变化而引起的丧失感和不稳定感，如果不被这些媒介在适当的场合加以报道，不赋予它们以普遍的、能够被人理解的意义，那么它们就很难具有什么政治性的象征意义。例如，有没有阶级意识，不仅和个人在某种阶级社会中的经历有关，不仅和个人对这种阶级地位本身的体验有关，而且也和他所接触到的大众传播有关。一个人对所有事件的认识，在某种意义上说，是他对环境的体验，他与别人接触的第一手资料，以及他所接触到的大众媒介共同作用的结果，而往往正是后者，为他提供了标准的现实体验。

大众媒介传播的内容已经成为美国人的体验、感情、信仰和向往的共同标准。它们不仅贯穿于不同的物质环境和社会环境之中，而且还影响到年龄很小的孩子，他们在能够明辨是非之前，就不自觉地接受了那些东西。大众媒介传播的内容悄无声息却又实实在在地浸入了我们的自我形象，成为我们理所当然的一部分，假如想在一两代人的时间里对它们进行迅猛的改造，就会从根本上改变现代人的体验和性格。

大众传播媒介创造的世界里几乎没有什么对政治意义的讨论，更不用说对它进行生动的表现，提出尖锐的要求或者抱有

什么期望了。在对公开的政治活动进行报道时，媒介呈现给我们的，是简短的新闻片断，冠以大字标题的专栏、文摘，以及凤毛麟角似的几次讨论和社论。在这些报道中，大众媒介喋喋不休地宣传的是占统治地位的政治象征和政治人物；但是在企图加强人们与它们的传统联系的过程中，大众媒介使它们变得千篇一律，千人一面，反复宣传的结果使它们变得索然无味，人们之所以还和它们联系在一起，完全是出于习惯性的反应，就象人们总和某种牌号的服装联系在一起一样。在流行的套话背后，是争夺市场的刀光剑影；政治被塞进几条公式之中，一遍又一遍地重复；借用广告手册上的话，就是“建立联系，引起兴趣，造成偏好，具体洽谈，最后成交。”进行这种“广告运动”的目的是建立一支宣传美国式制度的“别动队”，它的天字第一号任务是以“强调自由企业为己任”,“向美国人民指出,经理界、劳工界以及其他各界一致同意，美国式制度应该为实现更美好的生活这一基本目标努力工作。……”如此等等，不一而足。推出这些象征的手段或是精心润饰，华而不实，象一本高谈公民责任和权利的教科书，或是以虚伪的人道面孔出现，结果是排除了任何生动活泼的参予和发自内心的忠诚。

大众媒介一面把占统治地位的信仰和要求搞得毫无生气，一面又不去宣传和它们意见相反的信仰与要求。他们温文尔雅，在忍辱负重和心胸宽广的背后，隐藏着麻木不仁；他们使那些“意见不同者”的处境更加困窘。他们惯于轻描淡写，把大事说成个人争执，而不去指出它们和人民的关系，不去强调对你我的意义。他们虔诚地把那些老掉牙了的口号作为行事的标准，从而使和现行的象征保持一致变成一种形式。他们也有“严肃”的时候，但是那只不过是就同样的事件提供更多的细节，而不是详尽剖析政治事件和决策对人的意义何在。大概只

有那些已经有兴趣的人会对他们的详细报道有兴趣，只有那些和成见观点一致的人才会接受那些有成见的材料。他们强化兴趣和成见，却不让人看到真正的交锋的火花。在大众媒介里，占统治地位的象征过度膨胀，过于追求意识形态方面的效果，表面上它们似乎加强了象征的份量和说服力，其实却使它们成为老生常谈，受到大家的怀疑。大众媒介垄断着意识形态上已经死去的东西，他们编写着政治空虚的记录。使现行的象征陈腐却又压制相反的象征，尤其是对公开的政治问题退避三舍，和其他利益相对立，使“政治”既枯燥又陈腐。——这就是大众媒介的政治情况，它反映了这个国家的政治现实，同时也助长了这种现实的发展。

大众媒介的公开的政治内容毕竟只占他们所拥有的时空中极小的一部分。这个部分里的内容虽然质量不佳，却还必须在不受信任的市场环境中和一整套娱乐性内容竞争。大众媒介行业中最有技术和收入最高的人才，都一心扑在体育和游乐这些诱人的领域里了。这些领域虽然只有30年的历史，竞争力却很强，它们靠神话般的人物和不断变化的形象来吸引群众，转移他们对政治的注意力。过去，在小业主的时代，在那个政治并不怎么重要的时代，为了参加一个政治集会，人们往往要长途跋涉。如今，在这个新世界中，在这个政治实在是非常重要的社会里，取代那种老式集会的是一系列更加复杂而斑斓的新形式，人们在选择时既不用移动身体，也不用开动脑筋。

灰暗的大众完全为长方形银幕上的形象吸引住了。收音机用造作的、色情的、神秘的和滑稽的声音向我们说话，随意编造的谋杀故事给人以刺激，使人身心松快。在我们平淡的日常生活中，这一切都使我们惊异不已。它们的影响是深刻的：大众文化并没贴着宣传的标签，而被认为是娱乐；人们和它的接

触往往是在头脑极为放松而身体极为疲劳时进行的，这种文化的特点决定了人们很容易和它认同，很容易在里面找到早已存在着的个人问题的答案。

成功者的形象和因人而异的成功心理是大众文化中最生动的部分，也是离政治最远的一部分。其实，所有大众文化中的形象描写的都是个人，尤其是用不同方法实现了自己目标的成功者。小说与非小说，电影与广播——几乎现代大众传播的所有方面都强调个人成功。成功都是靠个人努力，即便有某个集团参与其中，它也不过是某些大人物的附庸。大众媒介根本不表现通过集体政治行动来改变地位的斗争，也不表现通过这种行动实现的地位改变，表现的只是个人的成功，一个在充满敌意的环境里，靠单枪匹马去实现个人的经济和爱情目标的成功。

大众艺术也一直在形象地表现着社会生活的特点，虽然要弄清楚这方面的工作倒底占多大份量还有赖于可靠的统计数字。不过，被大众媒介抓住不放，扩充后成为普遍的模范和标准的，不是大众的实际，而是个人的特例。霍雷肖·阿尔杰的故事描述了一个靠个人品德"成功"的报童形象，在成了无情的大萧条的牺牲品的人眼里，这种形象早就过时了。但是，却有成千上万的人在顶礼膜拜米老鼠和超人的形象。霍雷肖和米老鼠之间有着明显的联系，两者都是靠争当第一的勇气冲杀出通向顶峰的道路的，他们是个人成功的奇妙庆典中随处可见的图腾般的人物，他们幸运之极，能够战胜任何艰难曲折。但是，以后者为代表的现代成功者，却比前者更加精明，他们不仅靠手段取胜，往往还靠从背后捅上一刀来决一胜负；他们的争斗，比霍雷肖们更肮脏。

牛仔和侦探，这些标准的大众文化人物，也在拼命争当第

一，为了给他们的暴力手段开脱，往往不得不把他们的动机和更远大的目的联系起来。但是，他们是自由人，他们说："我只想属于我自己，我想干什么就干什么。"

对于个人成功的轻易认同造成了另一个后果，冈纳·墨代尔（Gunar Myrdal）认为："它使美国极为缺乏那种自发、自治的有组织的人民运动"。大众媒介关心的焦点，既不是集体斗争，甚至也不是个人的幻想，而是他人的个人成功。对成功者的轻易认同造成了对成功的看法过于浪漫，它无疑减轻了经济不平等造成的心理压力，这种压力原本可以在集体的政治斗争中得到宣泄，为实现一个财产和权利更加均等的理想社会服务的。

电影人物中，只有极少几个人在追求某种社会目标，而大多数人关心的都是鼻尖底下的事情。列奥·洛文索尔（Leo Lowenthal）对此评论道："对个人的兴趣已经成了大家津津乐道的话题。但是，它今天的产生方式和得到满足的方式已经不同于18、19世纪小说中的描写，通俗性传记的题材早已不再是那些鼓励人们树立严肃的个人志向的样板，而是追求安逸和消费的人的偶像。关心的对象是私生活，尊贵的朋友，个人爱好，消费的方式等等——一句话，是扮演成功者所必须的心理道具。"洛文索尔断言，"他们所使用的语言已经不再是说教的语言，而是推销商品的语言，只不过少一样明码标价的标签罢了。"他们是伪个人，他们表演的领域并不是严肃的生活领域。他们的所谓"问题"，都是因个人的恶行而产生，又因个人的美德而获解决的问题。他们令人羡慕是因为他们的个性，而不是他们在社会结构中的地位。他们引起的不是个人的嫉恨或对集体的愤怒，而是对魅人的个人成功的敬仰。

大众媒介内容方面的问题往往归咎于公众对政治的无知。

确实，只有21%的人“对人权法为何物有较准确的认识”，大约只有半数左右的人认为自己知道什么叫院外游说者，而这些人当中有不少人根本说不出任何他们认为曾雇用过院外游说者的集团的名字，等等。然而，在过去，并不是只有受过高等教育的人才垄断对政治的敏感，更不用说垄断反抗精神了。而且，联系到大众媒介的政治状况，人们不禁要问，大众传播的声势这么浩大，受学校教育的人这么众多，人民为什么还会如此无知。

把教育制度当成另一种大众媒介是再合适不过了。它的工作面比较狭窄，对象却很有保证，是专门针对青少年的。政策最开明的教育机构的政治内容往往也没有想象力，它只是为其他成功的大众媒介部门把政治当成生活中微不足道的、零碎和混乱的一部分做准备。学校讲授僵死的意识形态和内容沉闷的公民教育课程，当然无法和大众文化及其耀眼的偶象竞争。基于这种认识，他们开始模仿这类大众文化及其表现方式，把自己的科目搞得很琐屑，结果并不能使人感到多么有趣。大众化教育培养出来的人对政治可能最不关心，因为他们接触到的政治主要是公民教育教科书上的内容。美国政治的传统偶像早就使他们大倒胃口。大众文化渗透于美国社会的各阶层，但是，也许仅仅是由于年龄和性别上的差异，受这种文化影响最深的恐怕要数白领姑娘和黑衣男子①了。大众传播的主要对象是受过高中文化教育的人，白领人员正处于这个文化层的中心，他们是新的下层中产阶级，他们的生活形成了一个迫切需要粗俗产品的市场。

但是，为什么大众传播机构会一如既往地宣传这些非政治

① 指和产业工人相对的职员。——译注

或是伪政治的内容呢？这当然和拥有与指挥这些机构的那一小撮人有关系。正是为了他们的利益，大众传播机构才去播放个人成功的故事及其他消遣性的节目，而不去宣传集体的成功与集体的悲剧。

但是，这些机构虽然是受人控制的利益集团，但这本身并不足以说明它们为什么要宣传那些内容。说消费者的情趣能"左右"它们的节目内容，那是假话，但是假如有足够多的人感到他们有能力抵制这些节目，那么，电影制片人、广告商人和人事部门就可能会以某种方式来改变自己的政策。就象那些偏僻穷困地区的人，因无法亲眼看见，便不知道有住房宽敞这回事一样，大多数电影观众和广播的听众根本就不知道电影和广播至今是另一番模样。人们之所以能够忍受甚至喜欢现有的内容，是因为不知道还有任何别的可能；人们往往非常乐意去看，去听，去读别人培养他们去看，去听，去读的东西。尽管如此，尽管他们是受了蛊惑才接受那些东西的，我们也不应忽视形成这种现象的社会基础。

要想理解对现今的大众媒介内容长盛不衰的热情，我们不能仅限于考察不关心政治的心理，无知的个人，以及大众传播机构的既得利益，我们必须更深入一步。大众媒介虽然有所创造，但是他们也确实在加强现有的各种倾向，迎合现有的需要。他们也确实在鼓励和注重眼前的情绪和需要。传播媒介和大众之间有着非常密切的互相作用，它既向人们灌输需要，又满足这些需要。要想理解公众接受大众媒介传播内容的基础，以及大众媒介的内容本身，我们就必须超出这些媒介之外，考察一下美国政治世界的社会与历史背景。

社会结构

要探讨政治异化这个深刻的问题，必须考虑一些延绵好几代人的因素。因为这个问题产生于社会的整体形态，必须从一段时期内发生的转变这个方面去理解。我们把这样的时期定义为时代。

我们已经考察过许多和中产阶级的形态变化有关的心理倾向，其中有不少倾向都促成了对政治的普遍不关心。今天的美国社会结构中，有代表性的心理特征之一就是系统地形成并且维持对社会和自我的异化。只有在这个广阔的背景之中，我们才有可能理解使这些倾向集中体现于政治领域的某些具体因素。

美国的历史，一向是以实际收入的不断增加为特征的，这一特征只有一次遭到了广泛的破坏，那就是30年代的大萧条。但是，在二次大战中，美国摆脱了这种萧条，实际收入也上升到了一个新的高度。形成这种特征的原因首先是由于边疆的扩展，然后是巨大的工业发展。美国很幸运，她遭受的战乱之少是大多数欧洲人难以想象的。经历了这么一种物质满足不断增长的历史的人，不大可能产生经济上的不满，这种不满很可能将他们的政治组织变为意识形态斗争的手段，或者把他们的头脑变成政治斗争的论坛。

任何集团在需求和满足上的矛盾都还没有广泛持久到足以根本改变美国的基本生活方式的程度。向上爬的可能性至少对数目可观的少数人是真实的，因此，经济社会状况的稳定使低收入阶层和职业阶层的政治要求降低到了最小的程度。随着小企业的完结，白领的机会开始拓展。白领的收入即使增加甚少，

人们也认为它比农场和车间工作高级。这些事实造成了对社会阶层化的接受。人们从体验中感到，阶层化并不是永久性的，也不是使人压抑的安排，而是相当自然和公平的。假如事情确如卡尔·曼海姆（karl Manheim）所指出的那样，盼望阶级斗争将会不可避免地发生的想法无非是对物质匮乏的一种反映，那么，由于长期的物质丰富，这种想法在美国并没有人相信。

除了经济上的富足，实际生活水平的提高和向上运动的可能之外，在不断上升的地位市场上，还有一套较为灵活的表示尊敬的制度。1920年以前，3,500万移民中,每一批移民开始时都进入美国社会结构的最底层，或者几乎是最底层。至少有这么一段时期，他们的工作最苦，地位最低，因而抬高了他们之上的所有阶层的地位。先来的那些人终于能够看不起人了。而且，那些移民赖以衡量其满足与否的尺度，并不是美国社会的最高地位，而是美国社会与自己祖国的比较；他们的标准是国与国之间的，不是阶级与阶级之间的。他们的祖国的标准比不上美国：在来自欧洲的数百万人的眼里，不管他们在美国的地位有多低，美国仍然是充满希望的伟大国度。而且，由于移民的规模很大，他们也能够很快发现新来的或与自己不同的移民。他们看不起这些人，把他们视为威胁自己的竞争力量。因此，在个人上进的想法和形象背后，是民族主义的巨大力量，它是和阶级平等的思想相对立的。美国化的斗争而不是阶级斗争是最重要的心理事实。而且，由于以免费教育机构和职业结构的变化为基础的教育机会的增加，人们觉得美国的文化水平提高了。这种教育机会的增加加强了人们的地位平均感。

在一个幅员广阔、人口分散的国度里，移民更造成了语言、文化和宗教的不同。低阶层社会的人往往认为这种不同比

他们相同的阶级和职业水平更重要。这对低层阶级的心理聚合力量是一个沉重的打击，更不用说政治聚合力了。此外，美国还广泛存在着地区、行业和工作等方面进行流动的极端自由。不同职业环境的对比和从一种环境到另一种环境的流动造成了多种多样的物质条件，甚至造成了物质条件的完全不同，因而也分裂了潜在的团结的基础。爱德蒙特·威尔逊（Edmund Wilson）观察到，地位意识和政治意识很有可能是局部的、时有时无的；“全体人民中间贯穿着裂缝一般的社会分裂……”的说法是不正确的。

以广阔地区的技术进步为基础的迅速变化，造成了极大的多样性和流动性。没有什么传统使人“定居”一地，或是固定不变，因而也造成了人们自己社会出身的异化。对地位的恐惧和推销术般的自我保护，加剧了这种不稳定性，从而使人进一步远离政治要求和政治行动，同时也更加远离自我。这里的原因就在于，所谓不关心政治的问题，在社会学家看来，不过是自我异化和社会无意义问题的一部分。它产生的基础在于缺乏严格不变的合法权益，因而也缺乏对个人扮演的角色的公认和长期的褒奖，然而，个人却又继续扮演这些角色，有时甚至还要被迫这么做。

尽管许多历史因素和潮流现在已经到了一个历史性的转折关头，甚至行将完结，但是人的思想意识并不总和历史同步前进。更重要的是，政治秩序本身一向就不鼓励，现在仍然不鼓励对新的现实敏感的政治意识。

美国的政治

政治意识首先是由可供使用的政治手段和象征决定的。要

解释对政治的不关心，首先还得看政治领域本身的情况，它的机构与传统，它的宣传与实践，以及它在总的社会结构中的地位。这些都与政治意识有关系。说到底，所有大众媒介和社会历史结构中的因素都汇合到了政治领域当中，它们相互作用，问题非常错综复杂。

在美国，经济机构无疑比政治机构对生活更重要。政治被广泛理解为实现和保护经济目标和经济活动的手段。自由竞争的传统，就是这种看法的根基和表现。这种传统虽然运用得并不平衡，但是却一直为人们所肯定。不管宣传怎么说，"政治斗争"的目的主要并不是为了政治原则，而是为了经济的和地区的利益。这种政治秩序造就了赞助机器而不是意识形态政党，造成了工会而不是"工人运动"。政党之间的竞争成了不同类型、不同规模的财产之间的竞争，而不是有产和无产之间的竞争。工会则成了主要政党的一部分，和它们站在一起，而不是站在它们的对立面上。

总之，美国的政治很少是一支独立的力量，它植根于经济领域之中，政界人物利用政治手段来实现和捍卫有限的经济目标。因此，对政治的兴趣极少是对政治目标的兴趣，极少能脱离直接的物质利益的得失。

如果国家一级的大政治家的作用，如马修·约瑟夫逊（Matthew Josephson）所说，是调节大商业和整个社会的关系的话，地方一级的小政治家关心的便往往是实现规模较小的但是却更有利可图的商业目的。这种地方上的利益往往能在更高的层次上得到反映。国家官员个人品质的全国性丑闻并没有提高公众的敏感程度，也没有深刻揭示政治生活的形象以使人们感到政治的重要、迫切和有价值。

罗伯特和海伦·林德(Robert and Helen Lynd)指出，

地方上已有一股政治参与的潮流，对政治不关心甚至抵触的现象有所改变。“选区代理人”操纵一切，引起许多人的反感以致退避三舍，结果反而给这些人以机会。因此，就发生了清扫运动，以便使政治脱离较为直接的和地区性的商业腐败。但是，这种清扫主要是“道德”的，而非根本性的。人们以道德和个人地位为标准把政治看成好人坏人参加的活动，而不是把它看成是选择和塑造个人的制度系统。因此，过去的那种作法或者和它相似的作法又逐渐挤了进来，使“愤怒和玩世不恭的冷漠交替变化”，循环往复。

造成美国政治家不受信任，毁誉参半的原因即在于选举制度。在这种制度中，公众对长串的候选人提名根本不了解，这样，党的机关便能够挑选那些忠于自己，却对社会用处不大或毫无用处的人。这些党的工作人员中，不少是“拿钱办事”一类的人，长于“完成任务”，却得不到宣传和公认；另一些人之所以入选纯粹是因为他们有如“弱小姐”一般，极易控制，成为上司的“傀儡”。上司和他的机构对资金的需求意味着他的办公室成了交易的对象。此外，政党控制的分散化造成在国家领导人中“鼓励地方主义”的倾向。对全国性和国际性问题轻易不发表意见的人，往往是那些州长们。他们在竞争国家领导职务时，却能够脱颖而出。他们得到这些职务，确实是当之有愧的。商业系统的统治地位几乎是神圣不可侵犯的，它意味着，一旦国家的经济状况发生了任何问题，罪责都会从商业家身上转到政治家身上。因此，成功的竞争者往往出于那些不愿发表意见的平庸之辈。

较有才能的人已在政治之外找到了更合适的工作；人们已变得对政治不感兴趣。这两种情况的例外恐怕只有在政治家被迫行动的局势下——比如说萧条或战争——才会出现。林肯、

威尔逊、弗兰克林、罗斯福就是处于这种局势之中，人们通常对政治家所抱的抵触情绪对他们的损害已不如往日那么严重了。

如今，尽管仍然存在着揭露各种营私舞弊丑闻的迫切需要，但搜集揭发社会丑闻已被公认为是“过去少不了发生的事，而公众对‘茶壶盖’（Teapot Dome）丑闻[1]的冷漠反应已宣告了那个时代的结束。”现在，任何林肯·斯蒂芬斯[2]式的人物都无法靠详细论证以下观点来吸引人们的注意力，即：“在一个商业占主导地位的国度里，有能力通过法律来限制或促进商业的政府终将被商业家引向腐败”。这种观点如今正如沃尔特·香农（Walter Shannon）所说，成了“老一套”了。也就是说，人们现在已经无可奈何地接受了这种现象，而不是起来反对它。

社会结构内部的冲突并没有在政治领域中得到充分的表现，很多巨大变化的发生，并没有得益于任何政治斗争。美国的政治秩序已经延续了一个半世纪，为了这种延续，为了不公开改变政治的原则和象征，政治秩序内部它发生过妥协和调整。它的组织适应性极强，它的传统不过是权宜之计，而它的伟人们则是老牌的机会主义者。

在美国的政治秩序中，从来就没有基础深厚的运动，也没有任何政党有意志、有机会来改变整个政治结构。160多年来，政党一直在为象征问题和在现行体制中谁得到什么的问题争论不休。几乎没有什么“第三党”对这个制度提出过成功的挑战，因此，也就没有能产生和这种运动相适应的理论。美国政

---

① Teapor Dome是美国南达科达州一地名，为海军石油产地，1921年哈定政府的内政部长受贿30万元租让给私人石油商，造成丑闻。——译注

② Lincoln Steffens（1866—1936），美国新闻记者，以善于揭露政界和大企业界的丑闻而著名。——译注

治培养出来的，是两党制国家中靠折衷求生存的政党里的一批机会主义政客。

两个党中的每一个党，都必须照顾多方面的利益和各种各样的阶层，因此，只能泛泛发表一些众所公认的意见。谁也不敢发表明确的意见，谁也不敢只为某些集团说话。它们的竞争迫使它们去迎合各方面的利益，因此造成了不少背信弃义事件的发生，迫使它们进行空泛的宣传而不是特定阶层思想意识的交锋。一个党，向越多的阶层寻求支持，它的纲领的内容就越不明确，越缺乏战斗性，它就越会模糊问题的实质，越难满足它为之服务的那些阶层的愿望。它在发言时千方百计不谈任何实质性问题，惟恐激怒任何一方。因此，和活生生的日常生活紧密相关的现实问题是不会在党的论战中出现的。托洛茨基曾就一个全然不同的环境写道："一个党，如果人人都为之投票，但只有一小撮人知道他们投票的目的是什么，那它就不成其为党，就象世界各国婴儿都会的呀呀声不会成为一个民族的语言一样。"

林德夫妇（the Lynds）评论道，对选民来说，进行政治选择"成了一个或此或彼的情况下站在哪一边的问题。上个世纪90年代以来，究竟支持'此'派还是'彼'派的问题就更加模糊了……"。由于不自然的政党格局，"选举已不再象90年代那样是公众兴趣的中心。1890年，密德尔顿(Middle Town)地区的人们，每次选举之前都有好几个星期沉浸在痛苦和欢欣交织成的斗争的兴奋之中……如今，虽然演说仍然保持着一些旧时的活力，五花八门的新发明正在为人们提供新的兴趣，政治象大小工会和教会一样，正在受到这些新发明的挤压，但是，召唤人们参加投票和庆祝新官员上任的火炬游行和号角已不见踪影了。

两党制国家中，妥协往往也在党内进行。当妥协在党与党之间进行时，进行的交易往往不为公众所知甚至不能为公众所知。这样一来公众的愿望就不如少数有胆识的人的压力有用，在权力的分配极不均匀的地区，幕后妥协的原则恐怕只对权势者有好处。

一个善于妥协的党，指的是党内代表着具有一定矛盾利益的两大集团，能够尽可能地求同存异，以便最大限度地实现各方的现实利益，至少在理想的情况下能够如此。至于实现的情况如何，则在很大程度上取决于矛盾有多深。但是，一个妥协成性的政党的内部则充满了权宜之计和妥协退让，使党的领导难以作出任何决定或者站出来对谁说个不字。党的管理者们尽量减少大家对根本性问题的探讨，而政治家则靠个人交往和私下协商来解决那些问题。一个妥协成性的党你好我好大家好，和什么人都是朋友。

美国两大党之间没有什么实质性的区别，但是它们合在一起几乎垄断了进行政治组织和政治宣传的一切机会。这种政党制度对在很大程度上感到心满意足的人民是非常理想的，也就是说，这样的人民不需要对政治感兴趣，不需要把政治当成为争取获得解决实际问题的权力而进行的一种斗争。

职业、收入和社会方面的普遍进步无疑助长了目前盛行的政治满足感，但是对这种情况作用最突出的，还是每一代潜在的低阶层领导人都能找到上升的渠道。因此，如冈纳·墨代尔证明的那样，久而久之，他们就不成其为反对派的领袖了。在两党制中，参加当地占主要地位的基础牢固的政党的，大概都是“最优秀的人才”。这类上升的渠道中，最新的一个要数大萧条中诞生的大型劳动工会了。虽然这些工会很快就官僚化了，而且在不少方面它也不再那么桀骜不驯，但是它们却为那些善

于使自己的观点适应有组织的工会活动的“好事的”无产阶级青年提供了赢得更高收入、更高名望和更大权力的新的道路。虽然一定利益集团的组织者和发言人有可能普遍提高人们对政治的敏感，但是，低层的人才流失却降低了这些阶层对政治产生敏感的可能性。

大多数重要的政治决策权早已从地方一级转到州和联邦政府手中。大多数个人可能最为敏感的地方政治问题，在某种意义上已经成了联邦政府和地方当局交易的一部分。一位自由派组织的领袖说:“在20年代，你可以集中地方力量向国会施加压力，在30年代则不必这样做。国会处于中心地位，我们必须依赖它。后来，战争使政治活动难以进行，……现在，就在不久以前，我们有一个法案需要广泛的支持，但是我们一点支持也得不到。如今，地方组织和地方热情已如落花流水那样一去不复返了。

个人和权力中心的距离越来越大，个人开始有一种无权感。在政治希望和政治现实之间，横亘着两大政党和联邦政府的官僚机构。作为政治行动的手段，它们往往好象在打击对政治有直接兴趣的人的勇气。因此，对无权状况的麻木不仁就不难理解了。用巴巴拉·吴顿(Babara Wootton)的话来说，“‘不关心政治’很可能是一种聪明的作法。不关心政治的人不是不能为，而是不愿为，是他们意识到自己无能为力，因而拒绝干那些明知不可为的事情。”人们感到，在个人的日常生活和遥远的政治世界发生的事情之间，有一道无法逾越的鸿沟。

人们经常说，现在的政治问题技术性很强，非常复杂，不可能指望个人理解这些问题，认识这些问题的意义。杰弗逊曾指出，如果要讨论的问题处于讨论者的日常经验范围之内，人们就更有可能参与讨论，政治也就更吸引人。这一点无疑是正

确的，但是，如果说现有的政治组织和领导这些组织的政治家们不愿找出解决这些问题的办法，那就更准确了。实际上，他们也无法做到这一点，无法把解决问题的各种方法和人们理解得了的现成理论结合起来，无法利用大众媒介来生动准确地解释有关的问题。总之，他们无法向各种类型的人民解释各种复杂的问题，对人和对政治的影响，因而无法负责任地行使自己的领导权。而他们也不向人民解释。认为问题太复杂，不好由人民作出决定的观点，是官僚主义立场与对民主的简单化态度的怪诞的混合物。前者把政治问题变为行政问题，而后者则把民众的作用等同于政府的行政部门，而不是对具有普遍影响的普遍性决策进行有效的干预。

在旧有的由执政党独占政府职位的制度中进行分权的作法，至少使政府能够更加接近某些代表民意的集团。而拥有训练有素的人员的官僚阶层，似乎往往和人民相距甚远。官僚们的工作并不为其上属或上司的意见所左右，因此他们既不发展也不利用和个人的接触。因此，杰弗逊相信（列宁也相信），有可能使官僚的职责“极为简单明了，聪明人随时都能胜任。”执政党独占公职制度的“好的一面”就是它能使更多的人参与到政府领域中来，国家不再是一架“以多数人为代价支持少数人的机器。”在党内，尤其是国家的行政机构内发生的变化，就是它们的官僚主义化。它缩小了进行政治性决策的余地，扩大了进行行政性管理的地盘。

资本主义以前的各种社会制度中，权力是众所周知的，也是个人性的。个人能够搞清楚谁有权力，也能理解表现权力的手段。他对权力的反应，无论恭顺还是恐惧，都是明显而具体的，假如他想反抗，所反抗的目标也同样明显而具体。H·D·拉斯威尔（H.D.Lasswell）有这么一段评论：“倘若你看见

一个印第安人扒在树后面等着你过去，你马上就会意识到要遭埋伏了。但是，你可能看到一位银行家经年累月地在他的桌旁一坐就是几个小时，却一点也看不透他设立的那套伏击投资者的担保系统的本质。”再比如，如果有人有一块有水源的土地，别人需要水饮牲畜，这时，财产的权力就能看得清清楚楚。但是，如果有人暗中操纵价格——工资——利润比来降低人的生活水平，人们则找不出谁是罪魁祸首。

在一个与个人无关和令人更加难以捉摸的控制系统之下，人们不太可能有明确的反应。忧虑可能代替了恐惧，不安可能代替了苦恼。到底谁有权力成了一个问题，因为这个隐蔽的系统既复杂又有组织，却往往不负责任。当有人代表遥远的中央行使权力的时候，直接凌驾于个人之上的那位代表和个人之间几乎就没有什么差别了。他其实也不做任何决定，只是那张控制着个人的网的一个部分。即使有反抗的意识，反抗的对象也不是轻易能够找到的。人们找不到什么象征来向权力挑战，——其实根本就没有什么明显的权力象征可以作为挑战的目标。

随着政治的集中，问题的专门化，以及两党制国家内部的妥协，一种和个人无关的操纵已经取代了权威的位置。权威为了保证人们的忠诚，必须具备一定的条件，操纵则不然。利用操纵来行使权力无需明确的条件，因为决定都是暗中作出的。我们已经指出，产生操纵的前提是不正当的权力。而拥有集中权力的人自己也不相信他们确实有理由进行这种集中。操纵加剧了冷漠，冷漠助长着操纵。造成这种情况的原因是，能够对之表示赞成或反对的领域非常狭窄，而在这已经是非常狭窄的领域中，又无法就人们的要求、象征以及原则进行公开的讨论和争辩。造成大众传播能够发表反对或赞成意见的领域非常狭

窄的责任，一部分要归咎于两大政党对政治的垄断，以及工会和公司之间的斗争对政治经济领域斗争的垄断。在所有这三方面——大众传播、工会和政党——发表赞成和反对意见的范围都很狭窄。因此，人们的不安定感和奋争并没有能和政治象征结合起来，而是逐渐被诱人的娱乐和对商品的疯狂追求所淹没，或者转变为个人内心困扰不休的小小烦恼。没有任何组织在努力唤醒人民对共同利益的共同觉悟。人民感到国家大事和他们之间有很大距离；他们没有力量左右将要发生的事情。

由于权力的增加和集中，各政治组织对美国历史的进程客观上越来越重要，但是，普遍的异化却使它们日益丧失对广大群众主观上的吸引力。一方面是政治的官僚化，另一方面是大众的冷漠，这些就是今日美国政治最为重要的方面。它们使美国政治的表现方式毫无趣味，使政治理论成为毫无价值的行政细则，而历史则成了背着人民群众做的交易。这就是新中产阶级扮演其消极被动角色的政治环境。

后　卫

政治无论如何重要，也只不过是社会秩序的一个方面，社会秩序完全没有必要靠政治忠诚来维持。在美国这样一个以个人和金钱为标准，为个人和金钱而活动占据统治地位的社会里，对政治漠不关心倒应该是一个意料之中的心理现象。这是一个由个人化的人组成的官僚社会，在未来相当长的一段时期内，它仍将沿着这个方向前进。

老式中产阶级的衰落并不意味着美国民主制度的崩溃。但是它确实意味着这一制度中的老一套不再鼓舞人心，意味着统治我们的机构、我们生存其中的组织不再具有活力。当然，这

也并不是说我们无章可循，道德沦丧，虽然大家都很清楚，我们的时代，是一个道德普遍贫困的时代。但是，道德和意识形态的一致并不是社会秩序的唯一基础。在一个权力并不完全有规可循或一成不变的制度中，靠权宜之计和传统惯例也能把一个具有高度物质生活水平的社会组织成一体。

尽管如此，我们还是应该认识到，这并不是我们所理解的（建立在旧中产阶级基础之上的）民主的概念；即使人的头脑里没有斗争，人们头脑意识不到的斗争依然存在；我们的官僚社会有着自己的矛盾和危机，由于这些矛盾和危机，那些使美国社会不断前进的因素可能会变得更加难于起作用。

中产阶级发生的变化已经使它们大大分化了。即使仍然存在着使中产阶级成为一种政治力量的时机，所谓“中产阶级政策”似乎已不再可能产生。任何政治运动的目的都是为了促进参加运动诸集团的利益，在这个意义上，在美国政治舞台上不存在明确的中产阶级运动。各中产阶层的社会形态不同，物质利益互相矛盾，意识形态不一，他们之间没有形成共同政治运动的现实基础。

农场主要求更高的保护性关税和更高的价格补贴；白领职员则要求廉价消费品。政府雇员要求增加薪水，小店主却要求降低税收。在工资和社会政策方面，新中产阶级越来越倾向于采取雇佣劳动者的立场，而老式中产阶级却仍然坚持雇主的立场。如果说老式中产阶级一向以小产业的名义反对大公司的垄断，那么新中产阶级则依靠大公司的垄断来保证工作的安定，并通过对大公司的忠诚表现出这种心理状况。小商人，尤其是零售商，对“联号商店”、政府、以及大商业庇翼下的工会进行斗争，而白领工人，即使他们组织起来进行斗争，他们加入的工会在各重要方面也会受到普通工人的控制。因此，在政治斗争

中，新老中产阶级都成了其他更有权力、更有声势的压力集团的别动队。

中产阶级无论是整体还是其两翼，都没有什么共同的忠诚的象征，也没有共同的要求和希望。各种各样的人加入到已有的各大集团中去，以压力为手段在政党和国家内部进行竞争。各方的分歧还不至于严重到允许他们进行自己的政治斗争，更不用说鼓励他们这样做了。

他们的直接职业经历之中也没有任何因素鼓励白领工人组织自己的政治组织。即使万一会有促进这种运动的社会因素，也不会在这些阶层内部产生。列宁认为一个阶层的政治意识“不可能在工人与雇员的关系的范围内产生”的论断对白领雇员真是十二万分的正确。他们的职业意识形态就是在政治上消极，除了极为孤立和分散的情况之外，不参加任何经济斗争。他们甚至连最起码的经济政治意识都没有。不能把政党、工会、阶级这样的难题强加在他们身上，因为他们根本不是一个同质的阶级，他们也没有广泛地加入工会，没有任何主要政党专门为他们服务，人们也根本没想过他们会形成一个独立的党。

只要政治力量依靠有组织的经济力量的情况一直存在，他们就会以“资方”或者“劳方”的力量为自己的力量。在整个权力结构中，他们是依赖性变量。因此，对他们的政治倾向的预测，必然取决于对劳资斗争的方式和结果的更大的预测。只有当“劳方”非常明显地“胜利”的时候，白领雇员的下层才有可能全力以赴支持工会。如果工会领袖有可能参加大公司集团支持的妥协产生的委员会的话，白领集团参加这类组织的可能性就更大了。

认为白领权力行将崛起的理论，主要是考虑到他们人数的增长和在大众社会的官僚和分配工作中的不可缺性。但是，除

非你相信纯粹和自动的建立在人数之上的民主，否则仅靠一个阶层人数的增长绝不意味着权力的必然增长。同样，除非你相信职业作用会奇迹般地产生政治权力，否则，技术上不可或缺性就决不可能意味着一个阶层会有权力。当我们用美国生活的眼光来看这些问题的时候，就会很清楚地发现，从人数的增长和作用的重要到提到政治权力的飞跃至少需要政治意识和政治组织。白领工人在任何一方面都未达到充分的程度。而且，他们在美国社会中地位的上升并不能增加他们的自由和理性。白领工人具有的更多的是幻想而不是理智，是现代人忧虑的痛苦而不是对自由的向往。他们抑郁的社会生活方式显然不会给个人或社会带来自由和理性。

这些想法当然只是学术性的。新中产阶级没有任何可能形成、创立或领导任何政治运动。他们对自己的生活状况没有任何持久的不满，也不会为自己的生活状况进行任何负责的斗争。要想有这种不满必然要具备想象力，甚至还要会幻想；而负责任的斗争则需要领导人。

新中产阶级的政治问题是，他们最可能跟在哪个集团或政治运动的尾巴后面跑呢？答案是：看上去最有可能取胜的集团和运动。

正因为美国没有任何政治上的无产阶级，他们不可能在政治上成为“无产者”。正因为不存在中产阶级的政策或凝聚物，同时他们也无法在经济上保持这一地位，他们不可能成为政治上的“中产阶级”。正因为他们既不团结也无机会，他们不可能成为政治性很强的独立的集团或是形成独立的党。仅由于他们在某个集团的上升已成定局之前缺乏选择的意志，他们也不可能成为政治上的“平衡轮”。他们只会在他们“选择”的对象已经赢定了之后才去选择。

因为他们没有公共的地位，他们的个人地位就决定着各人发展的方向，但是，作为个人，他们又不知道往何处去。因此，他们左右摇摆、犹豫、迷惘，观点游移不定，行动无目的性和连续性。他们也担忧和怀疑，但是和很多人一样，他们并没有担忧和怀疑的目标。他们在政治上也许很不稳定，但是却没有任何政治热情。他们是合唱队，既不敢开口，在掌声中又太歇斯底里。他们是后卫。在短时期内，他们会惶恐不安地追求名望。但是从长远看来，他们会追求权力，因为，说到底，权力决定着名望。与此同时，在美国社会的政治市场上，新中产阶级随时准备出卖自己；谁要是足够体面、足够强大，谁就可能占有它。只是到目前为止，还没有人肯认真出个价钱。